

PAY-AS-YOU-GROW:

новая модель построения сервисной сети оператора

«Энвижн Груп» предлагает операторам бизнес-модель будущего, позволяющую реализовывать самые амбициозные планы по росту трафика сети с минимальными инвестициями, которые будут удовлетворять потребности клиентов оператора с перспективой на 3–5 лет.

Реалии современного бизнеса диктуют игрокам телекоммуникационного рынка новые подходы к построению сетей связи: старые, неповоротливые решения уступают место новым, легким и гибким. В частности, синхронные сети заменяются решениями на базе Ethernet и IP-технологий, позволяющих бизнесу оператора быстрее реагировать на потребности своих клиентов. Поэтому традиционные подходы к строительству сетей заменяют новые, такие как Pay-as-you-Grow («Плати по мере роста»).

Концепция Pay-as-you-Grow заключается в механизме оплаты оборудования не по фактической отгрузке, а по мере его реального использования, т. е. это, по сути, покупка пропускной способности сети.

На кого ориентирована модель?

На операторов фиксированной, мобильной связи, универсальных операторов, владеющих любой сетевой инфраструктурой, бизнес и объемы трафика которых растут динамично и предсказуемо. «Предсказуемо» – здесь ключевое требование. Оператор должен иметь четкий план по росту трафика, все остальное – задачи специалистов «Энвижн Груп».

На выходе клиент получает законченное инфраструктурное решение, которое будет реально востребовано им через 3–5 лет.

Pay-as-You-Grow – это в первую очередь удобный финансовый инструмент, минимизирующий риски. Благодаря этой технологии оператор строит свои сети «с умом», отталкиваясь от своих потребностей. Учитывая это, реализация модели Pay-as-You-Grow возможна путем покупки «сети будущего», либо покупки «емкости сети» по требованию клиента на любом оборудовании.

Преимущества внедрения модели Pay-as-You-Grow

Бизнес-преимущества

1. **Время ввода в эксплуатацию (Time to market)**
 - Возможность установить сотни сетевых устройств в короткий срок с минимальным начальным платежом и передачей всего оборудования на баланс оператора
 - Отсутствие необходимости постоянной экспертизы узлов у регулятора
2. **Лучшее качество обслуживания**
 - Возможность предоставления новых сервисов (VAS для роста трафика сети)
 - Укрепление лояльности клиентов благодаря росту производительности сети
 - Отсутствие риска ограничения производительности сети при незапланированном росте нагрузки
3. **Лучшие финансовые показатели компании**
 - PAYG соединяет капитальные затраты с загрузкой сети, что позволяет сбалансировать денежные потоки компании



Преимущества покупки сети будущего

- Выгодно для клиента
- Минимальные начальные инвестиции
- Средняя скорость начальной имплементации
- Высокая скорость наращивания производительности
- Высокая надежность и отсутствие переконфигураций сети
- Вся сеть находится на балансе оператора



Преимущества покупки емкости сети

- Выгодно для поставщика
- Минимальные начальные вложения
- Относительно высокая скорость начальной имплементации
- Низкая скорость наращивания производительности
- Надежность средняя, необходимость периодических переконфигураций
- Практическая невозможность смены модели

Технические преимущества

- Оператор получает в пользование перспективное оборудование уже сегодня
- Использование новейшего производительного оборудования
- Современные модули 100Gbit Ethernet
- Увеличение стабильности и доступности сети
- Гомогенная сеть, спроектированная как единое целое
- Отсутствие постоянных изменений сети
- Имплементация сети один раз с минимальными изменениями в процессе эксплуатации
- Отсутствие дополнительных работ по проектированию, обследованию, доставке, тестированию оборудования и т. д.
- Существенная экономия средств из-за отсутствия необходимости периодической замены оборудования для расширения пропускной способности
- Высокий потенциал для передачи эксплуатации сети на аутсорсинг

Финансовые преимущества

- Модель PAYG рассчитана на 3–5 лет, включая все необходимое финансирование, обеспечивающее рост сети
- Рост капитализации оператора благодаря тому, что все оборудование переходит на баланс оператора
- Возможность выбора наиболее удобной схемы платежей
- Все платежи растянуты на срок 3–5 лет, позволяя компании иметь сбалансированный поток денег (cashflow)
- Отсутствие увеличения долговой нагрузки компании (Debt\Ebitda)
- Увеличение прибыли с каждого клиента (рост ARPU). «Энвижн Груп» сотрудничает с ведущими производителями решений и финансовыми организациями, предоставляя клиентам возможность выбора наиболее удобной схемы оплаты и поставки оборудования.