



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ
"ИНВЕСТИЦИИ В "ЦИФРУ"

СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

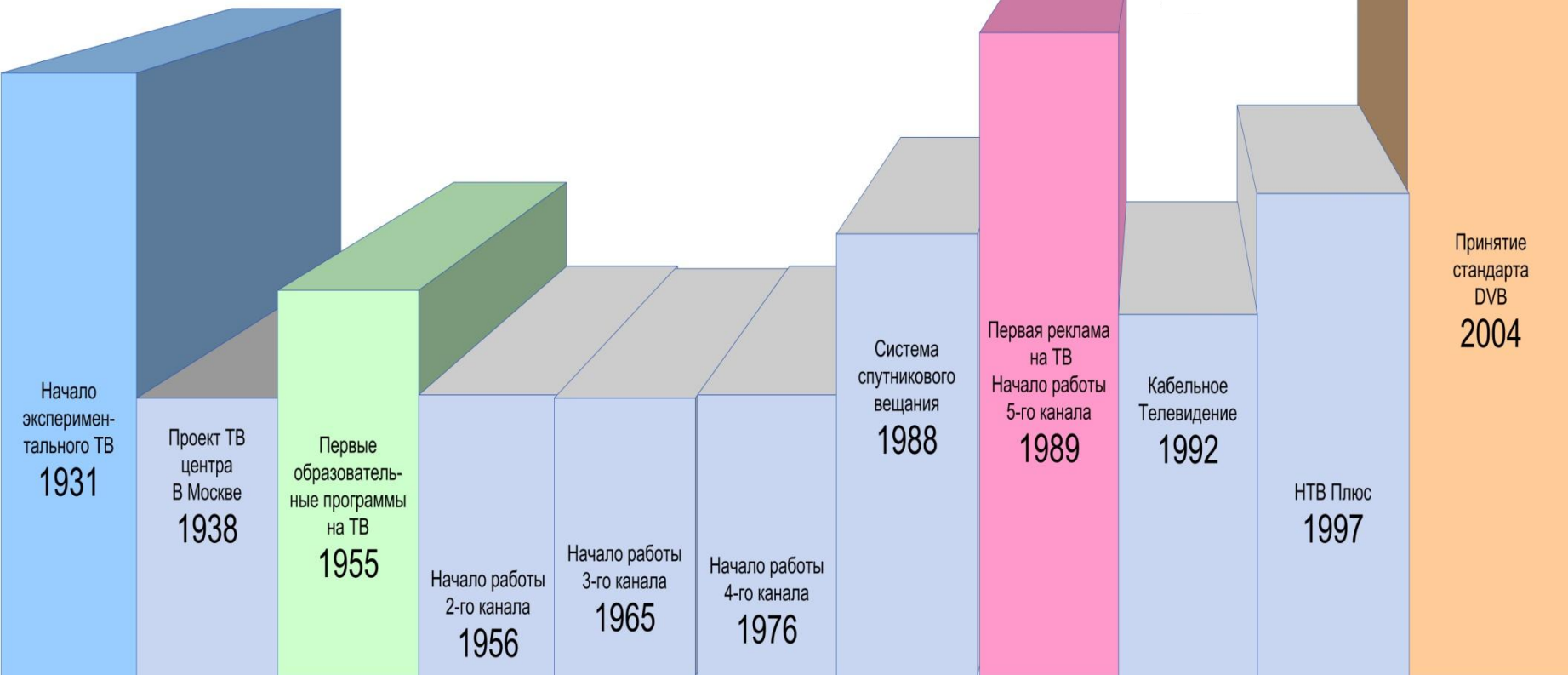
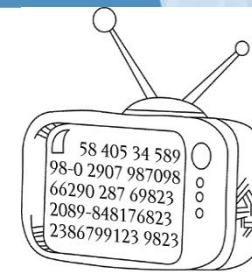
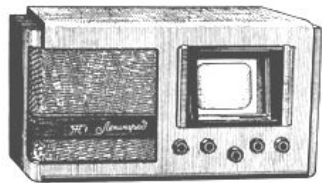


Тенденции рынка интерактивного телевидения в России

Косарев Александр
Директор по развитию бизнеса
ЗАО «АМТ Групп»

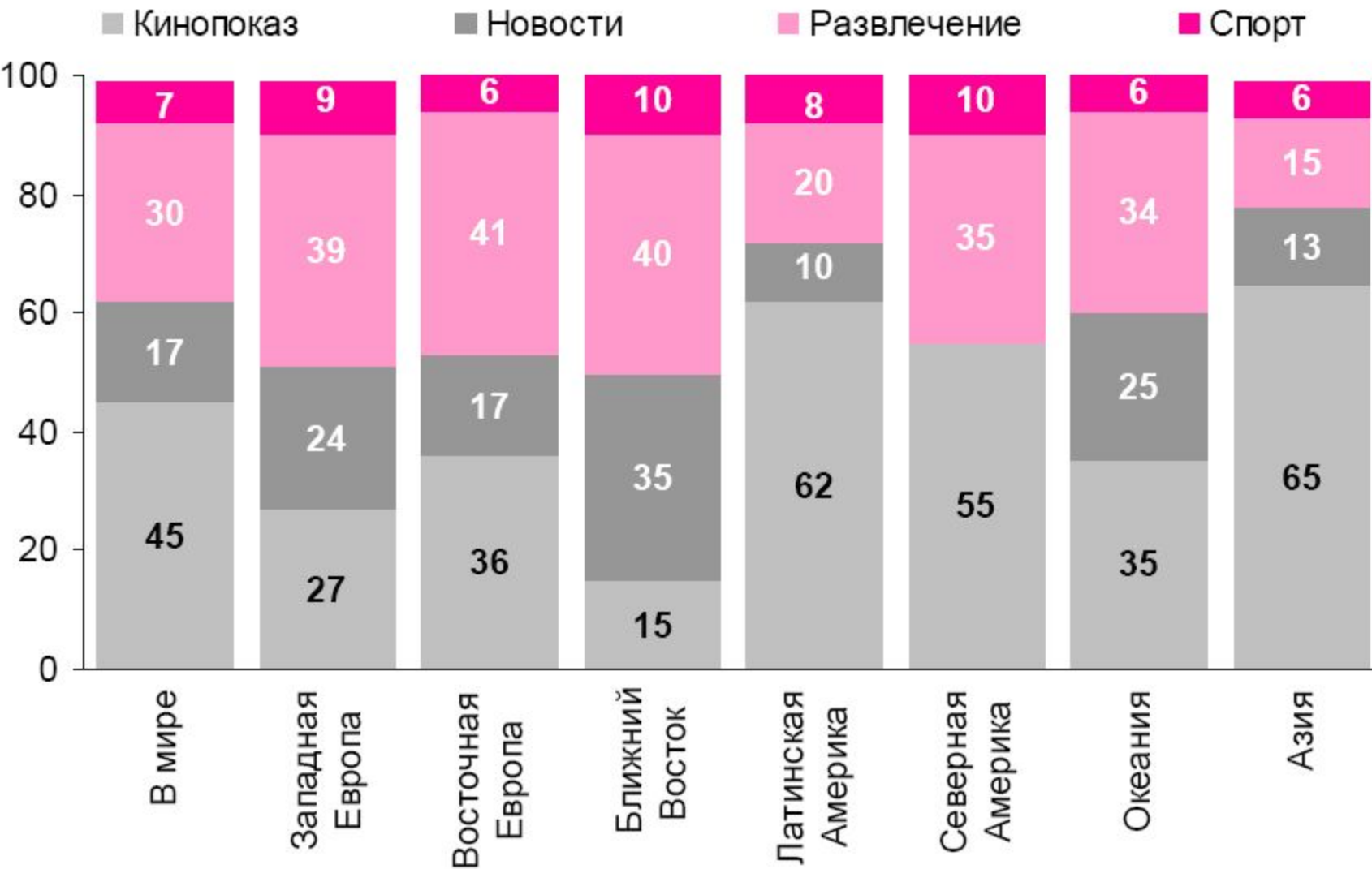
Этапы развития телевидения в России

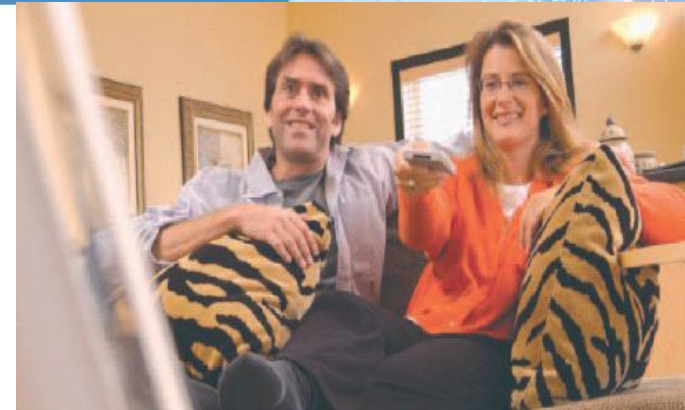
СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



Зрительские предпочтения

СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



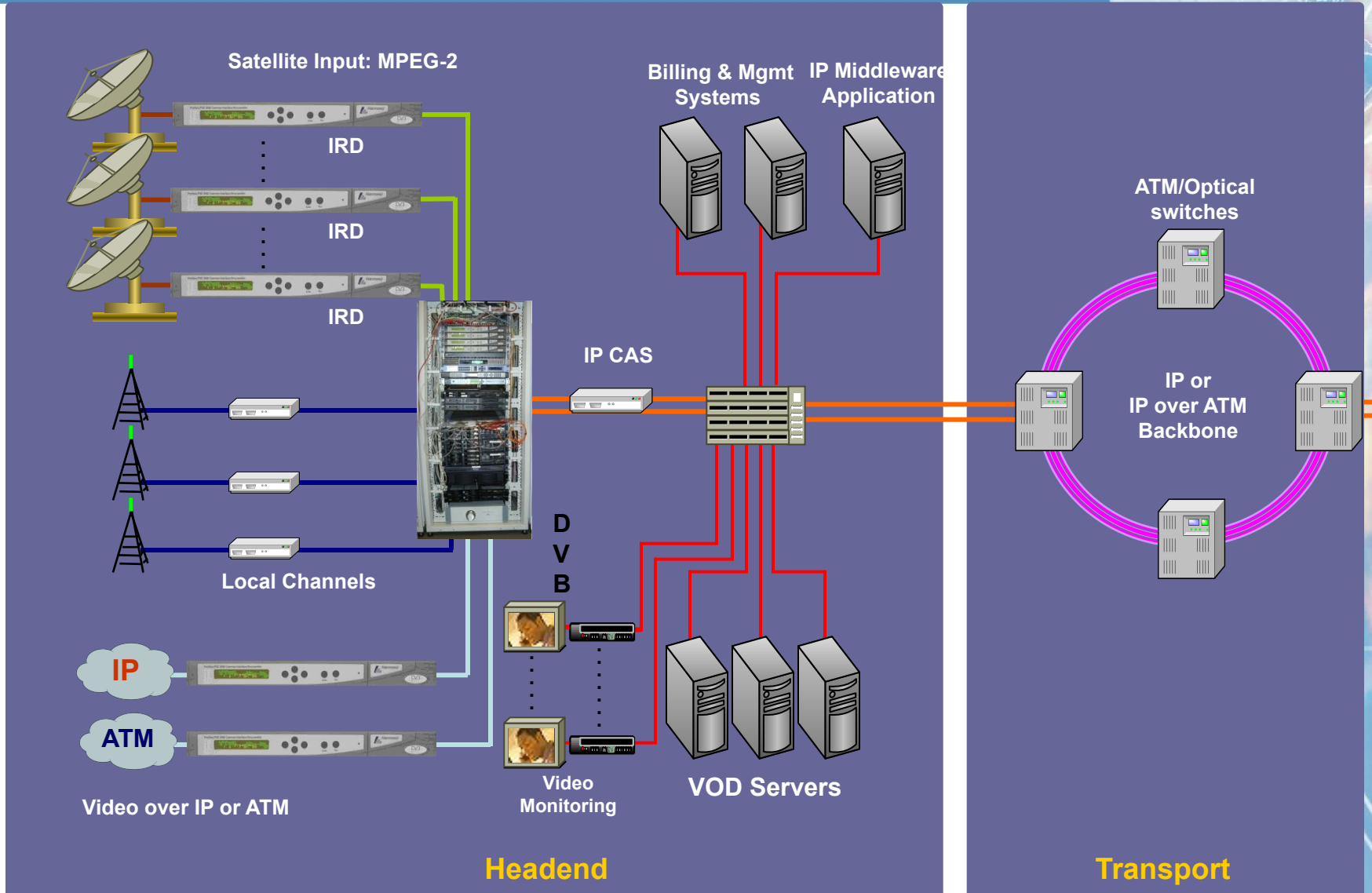


Требования абонентов

- Решение всех проблем за один звонок
- Минимизация проблем (единая оплата, единое обслуживание)
- Единая сетевая инфраструктура в квартире



Формирование услуг



Доставка услуг

Master Headend



Digital Video
ASI input



Uncompressed
Video (Encode)

1

Network



DSLAM

IP or ATM

xDSL Subs

2

Regional satellite uplink



QPSK ASI Output

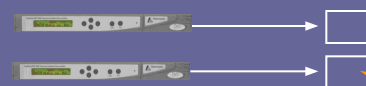


Satellite
Subs

3

MMDS, DVB-T/H

DVB-T

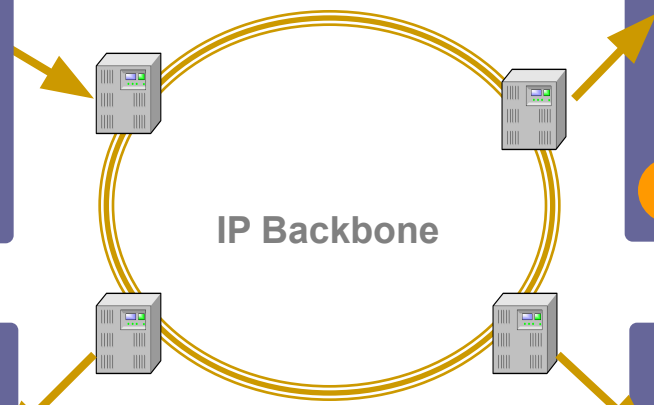


MMDS

MMDS Subs

4

IP Backbone

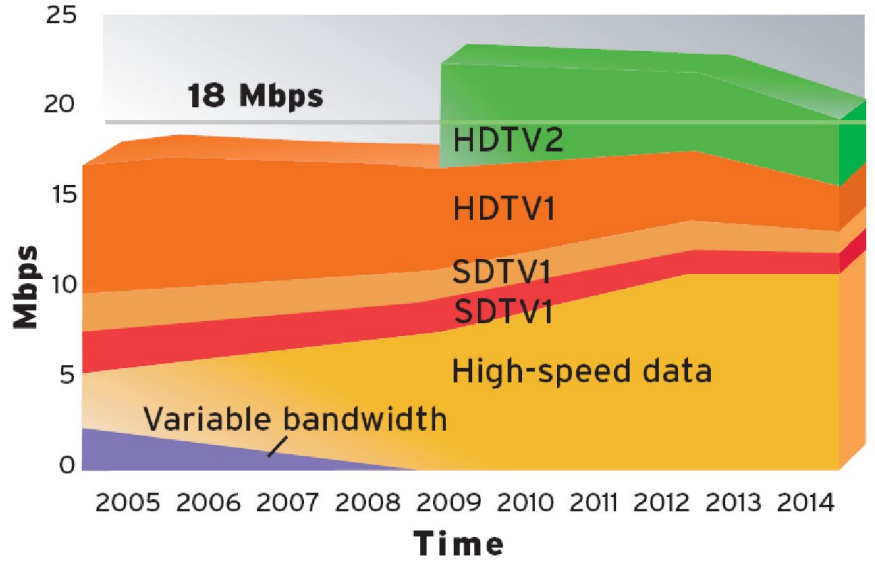
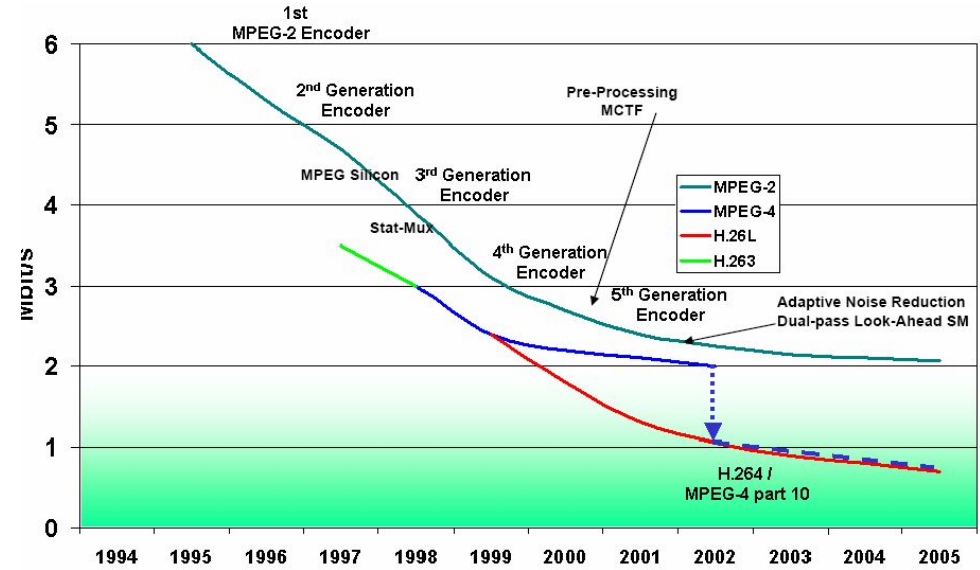


Критерии

- Масштабируемость платформы.
- Возможность кастомизации и добавления интерактивных сервисов.
- Мощная технология обработки видеосигналов.
- Использование отработанных технологий.
- Обеспечения полной сервисной и гарантийной поддержки
- Гибкость и использование открытых стандартов и протоколов.

MPEG-2 & MPEG-4

	MPEG-2		MPEG-4	
	SD	HD	SD	HD
Разрешение	720x576	1280x720	720x576	1280x720
Скорость, Мбит/с	3-5	15-20	1,2-1,4	4



Интерактивное телевидение

СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



Партнеры AMT Групп

HE



CAS



VoD



MW



STB



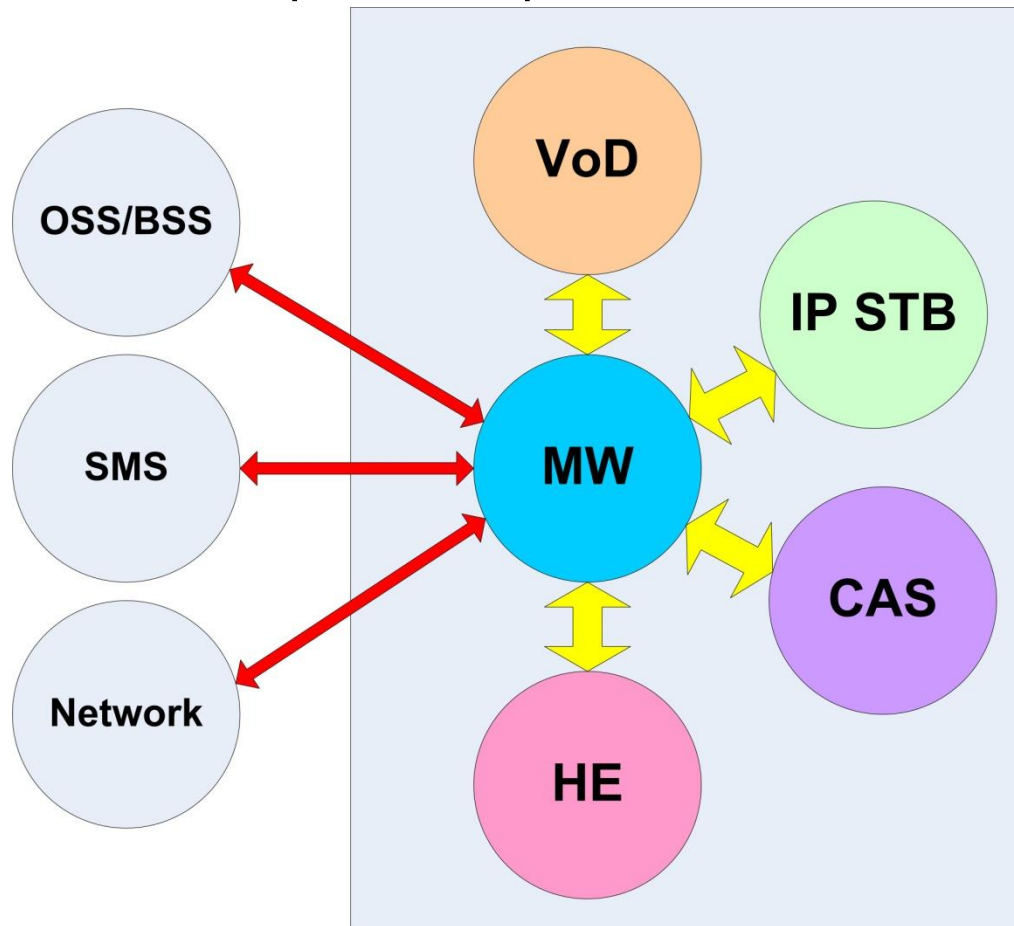
ME



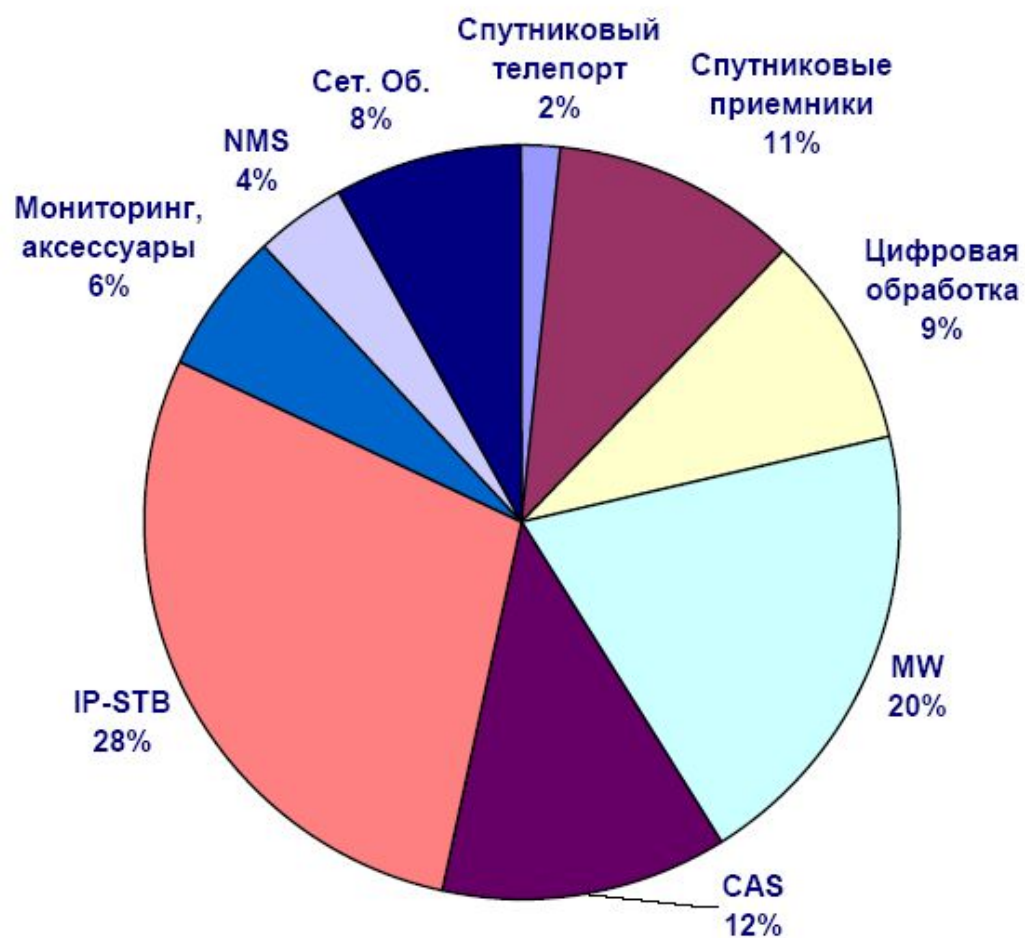
BSS



Middleware - инструмент для генерации дополнительной прибыли при минимизации OPEX.



Структура капитальных затрат.
Первый этап. 5000 абонентов



Интерактивное телевидение

Бизнес-план.
Динамика развития

СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



Сценарий 1

Активное позиционирование, активная маркетинговая стратегия. Стоимость подключения к услуге IPTV на уровне себестоимости абонентского оборудования.

Сценарий 2

Активное позиционирование, активная маркетинговая стратегия. Стоимость подключения к услуге IPTV ниже себестоимости абонентского оборудования.

Сценарий 3

Пассивное позиционирование, отсутствие четкой маркетинговой стратегии. Стоимость подключения к услуге IPTV на уровне себестоимости абонентского оборудования.

Сценарий 4

Пассивное позиционирование, отсутствие четкой маркетинговой стратегии. Стоимость подключения к услуге IPTV ниже себестоимости абонентского оборудования.

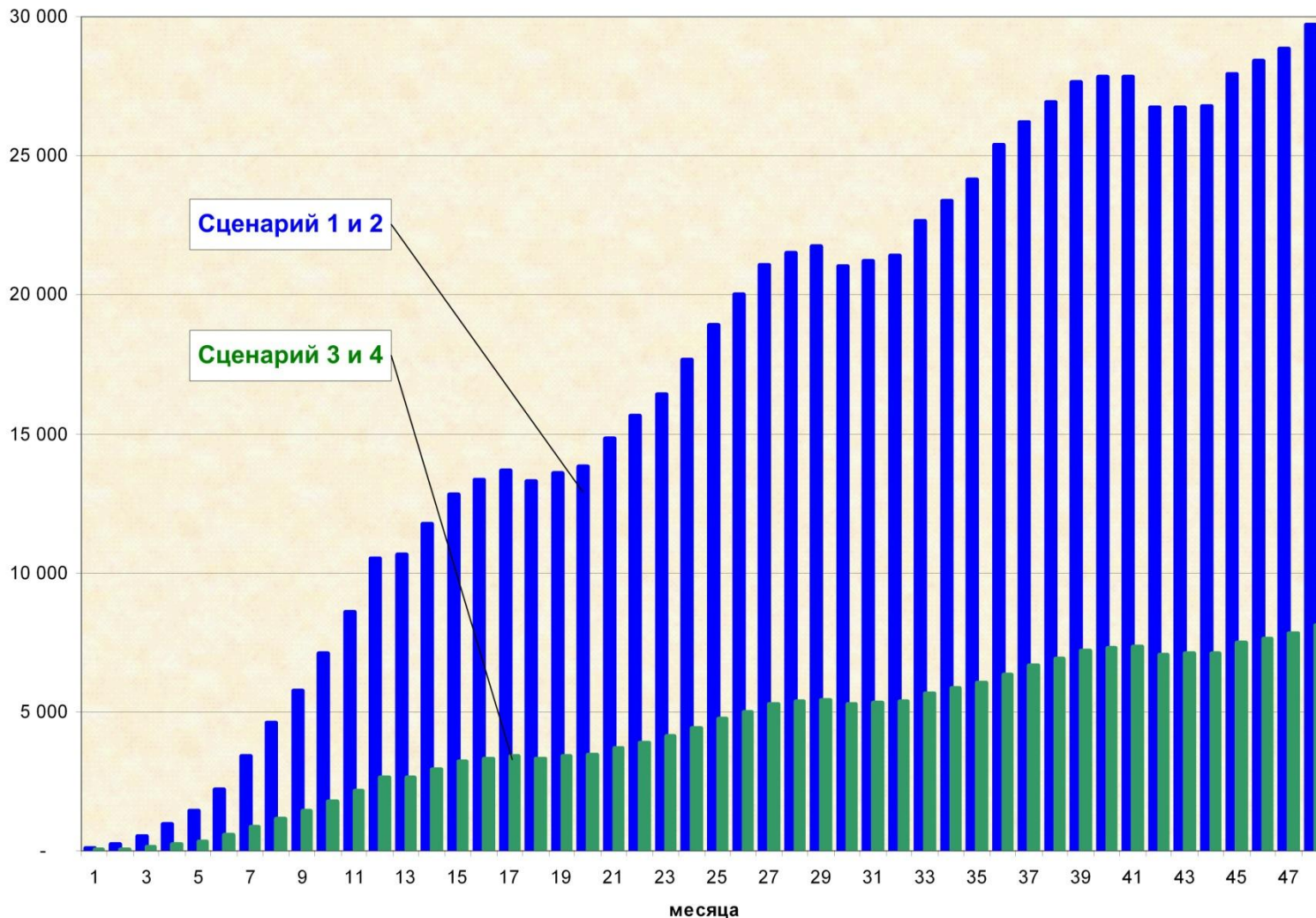
Интерактивное телевидение

Бизнес-план. Динамика развития

СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



Прогнозируемый рост абонентской базы для различных сценариев



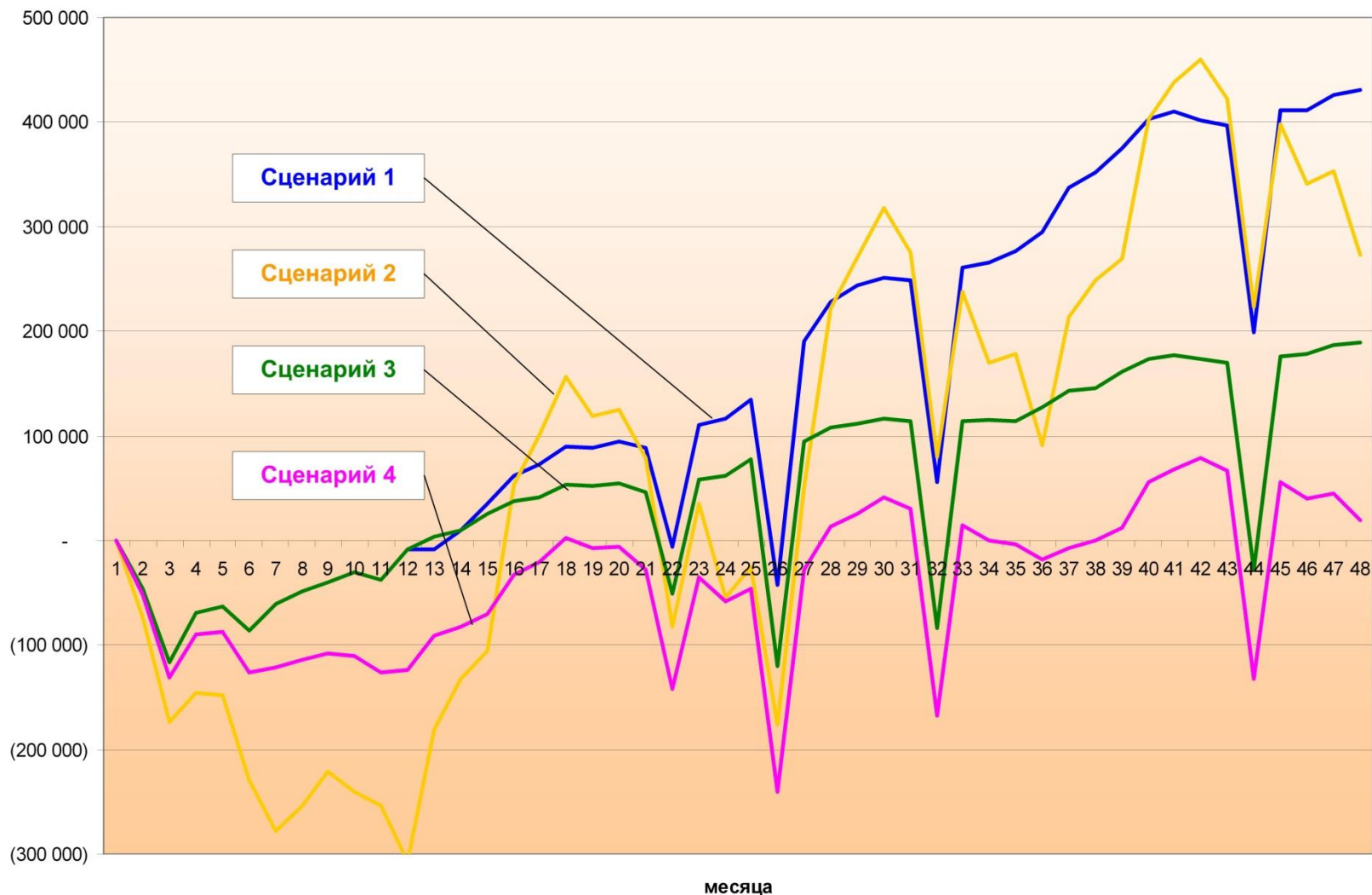
Интерактивное телевидение

Бизнес-план. Динамика развития

СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



Валовая месячная прибыль для различных сценариев, долл. США



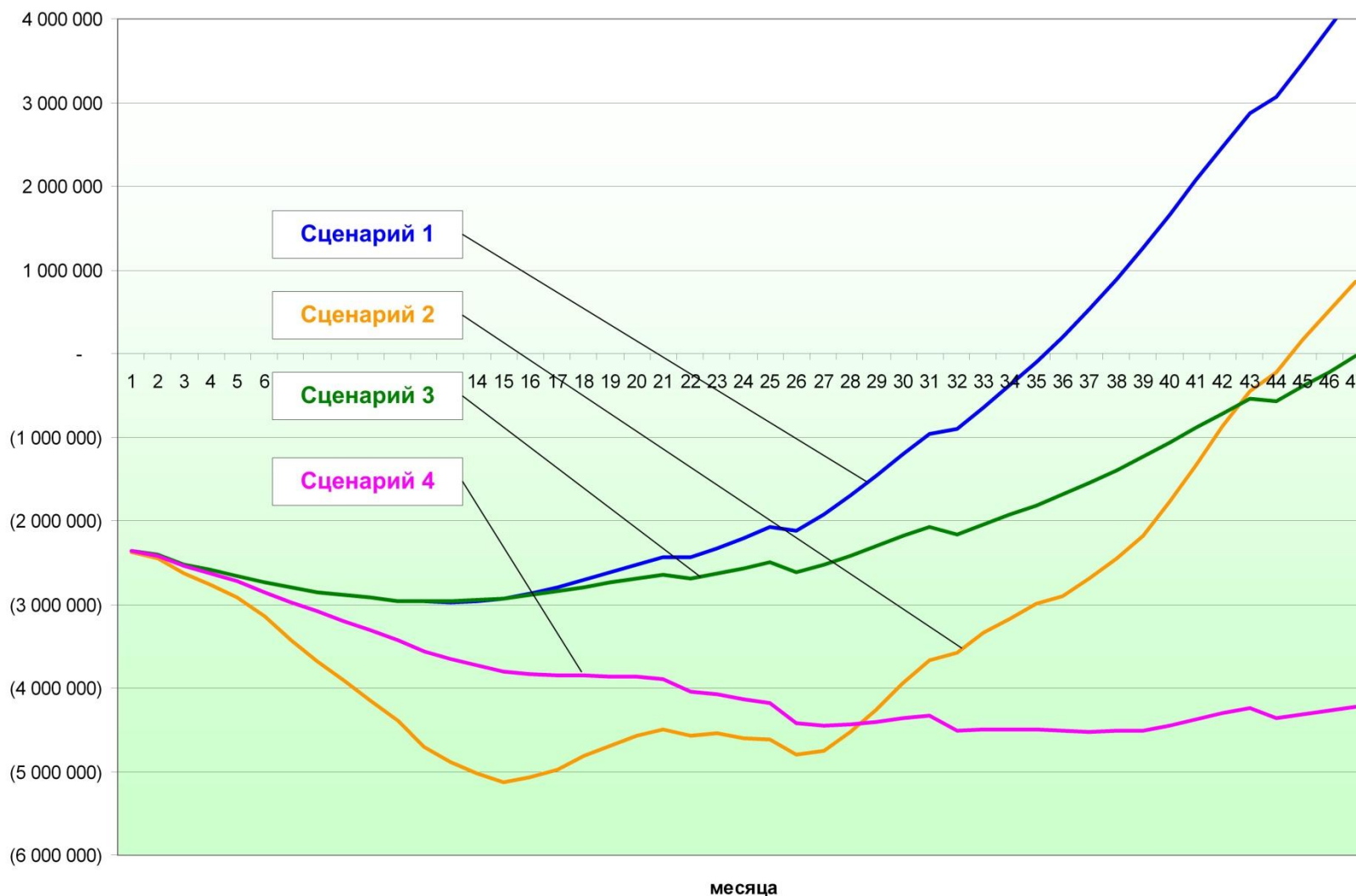
Интерактивное телевидение

Бизнес-план. Динамика развития

СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



Валовая прибыль нарастающим итогом для различных сценариев, долл. США





МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ
"ИНВЕСТИЦИИ В "ЦИФРУ"

СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



Спасибо за внимание

Косарев Александр
Директор по развитию бизнеса
ЗАО «АМТ Групп»