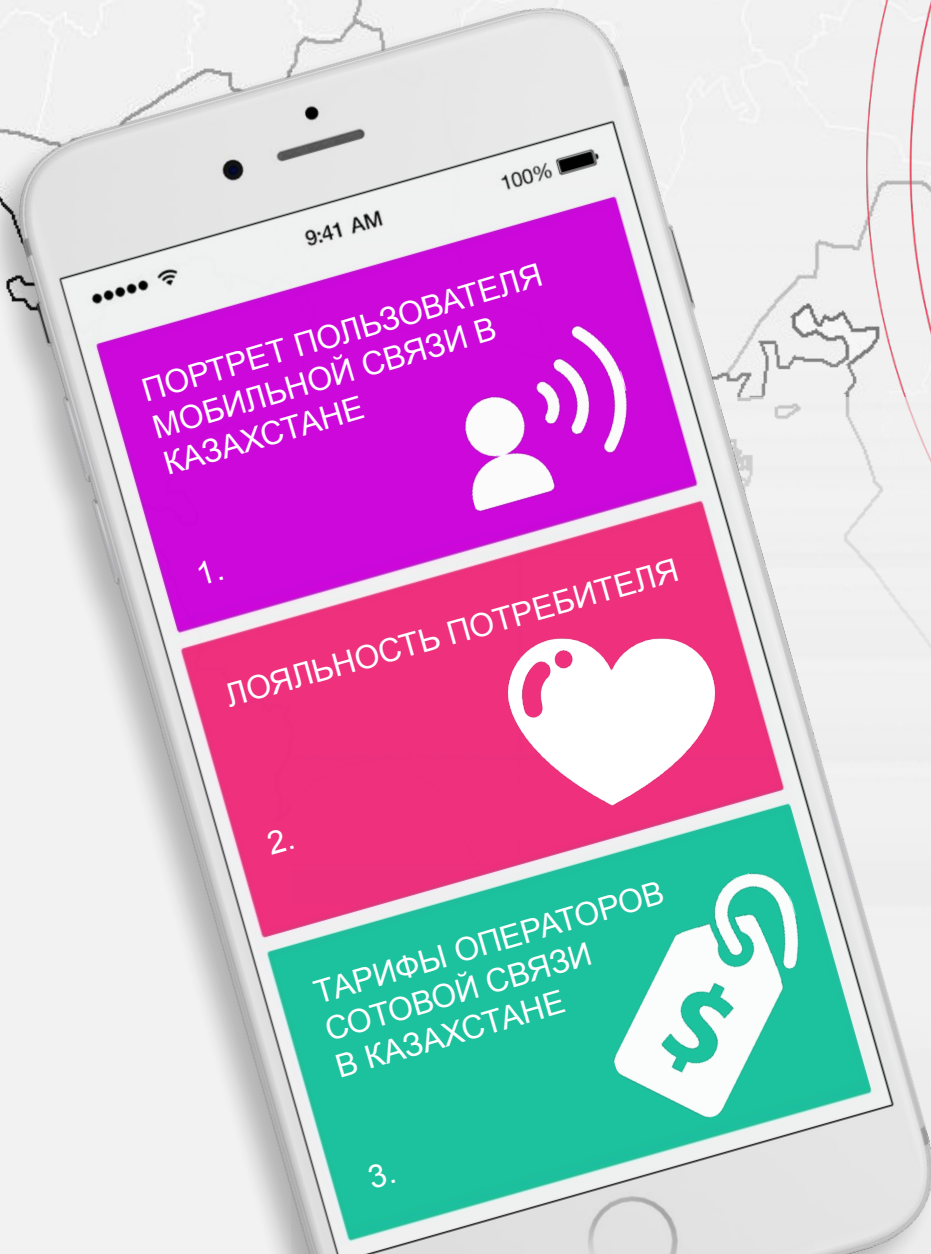


# МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ В КАЗАХСТАНЕ



**Репрезентативная выборка –**  
1400-1600 человек



**Метод –**  
телефонный опрос

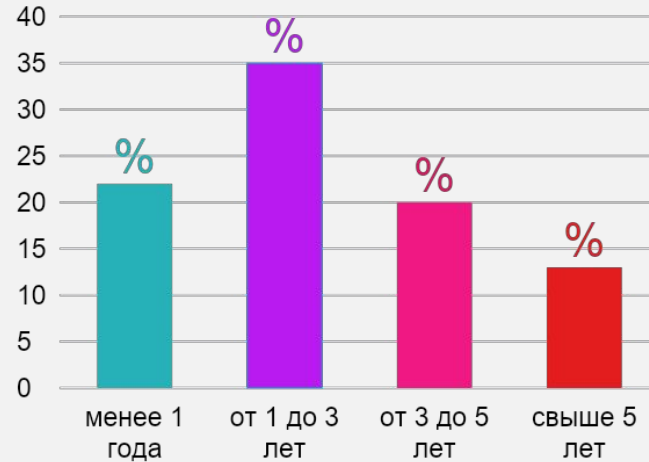
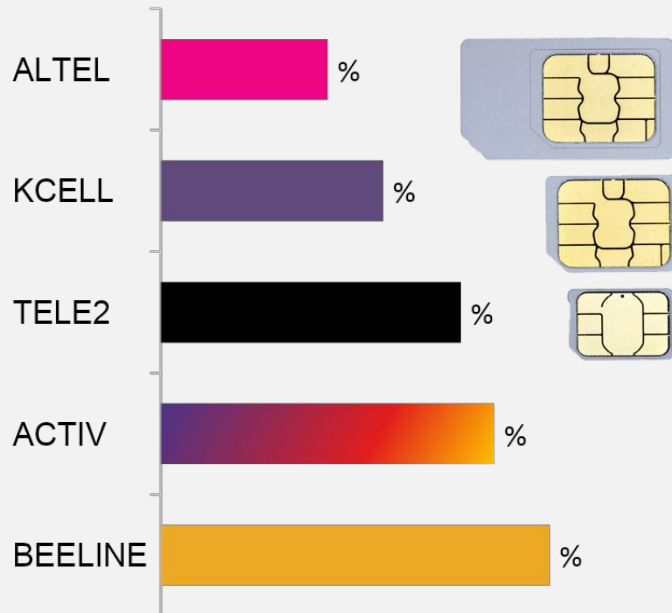


**География:**  
Астана, Алматы,  
14 областных центров Казахстана

# 1. ПОРТРЕТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ В КАЗАХСТАНЕ

## ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПО ОПЕРАТОРАМ СОТОВОЙ СВЯЗИ

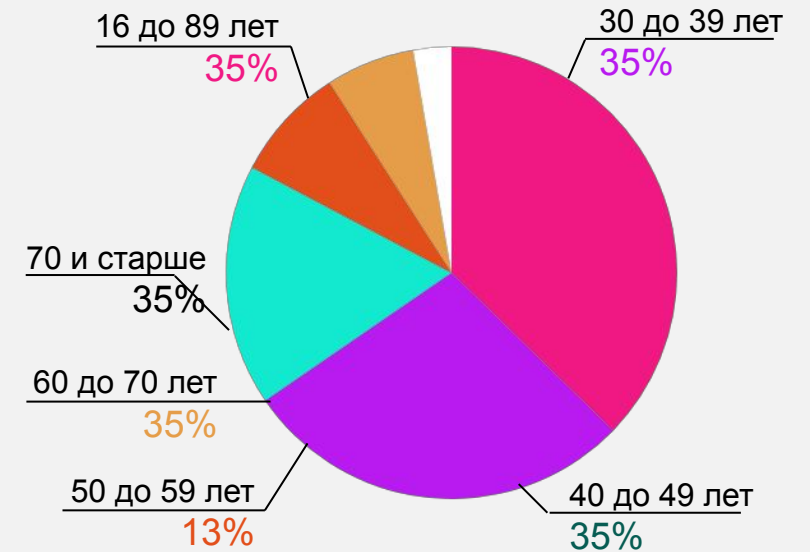
Больше всего участников опроса (37%) предпочитают услуги оператора сотовой связи Beeline. Немного меньше (34%) пользуются Activ. Второй эшелон предпочтений казахстанцев составляют Kcell (15%) и Tele2 (11%). Замыкает список Altel, этим оператором сотовой связи пользуются 3%.



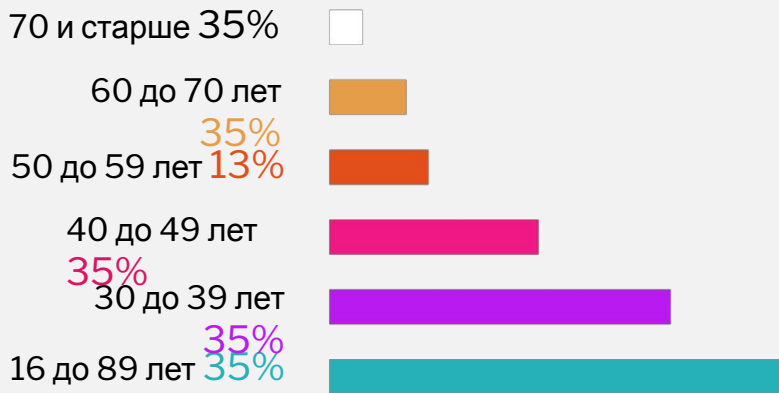
## ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПОЛЬЗОВАНИЯ ОПЕРАТОРОМ СОТОВОЙ СВЯЗИ

Многие казахстанцы, как показало исследование, постоянны в своих предпочтениях к тому, или иному оператору связи. Свыше 3-х лет пользуются текущим оператором связи 42% респондентов. Менее года - 23% участников опроса. Не более трех лет – 35%. Причем практически в равной степени эти результаты характерны и для мужчин и для женщин, участвующих в опросе.

## РАЗБИВКА ПО ВОЗРАСТАМ



## РАСХОДЫ НА МОБИЛЬНУЮ СВЯЗЬ И SMS

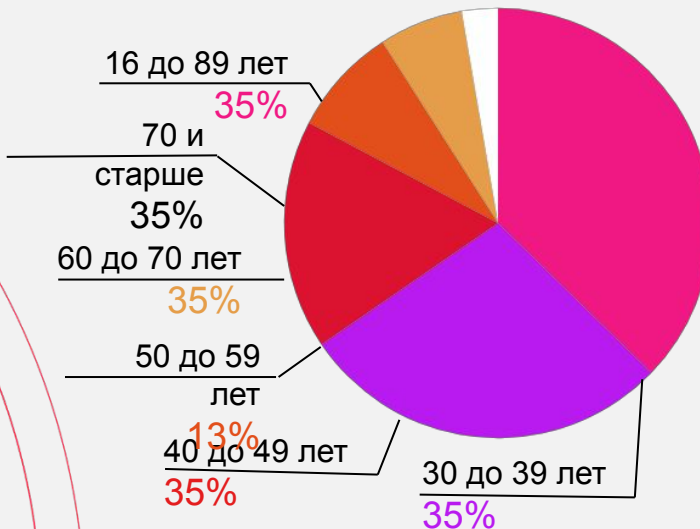


47% участников опроса - пользователей мобильного интернета в месяц в среднем скачивают не более 1Гб. Только 4% столь активно пользуются мобильным интернетом, что скачивают ежемесячно более 6Гб.

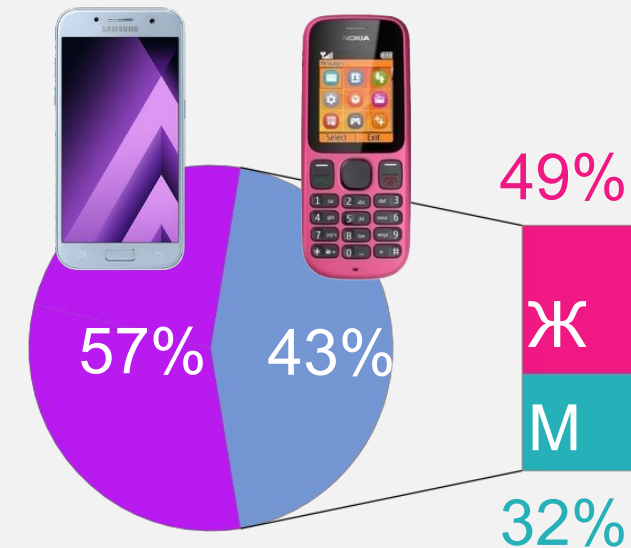


## ОБЪЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА

47% участников опроса - пользователей мобильного интернета в месяц в среднем скачивают не более 1Гб. Только 4% столь активно пользуются мобильным интернетом, что скачивают ежемесячно более 6Гб.

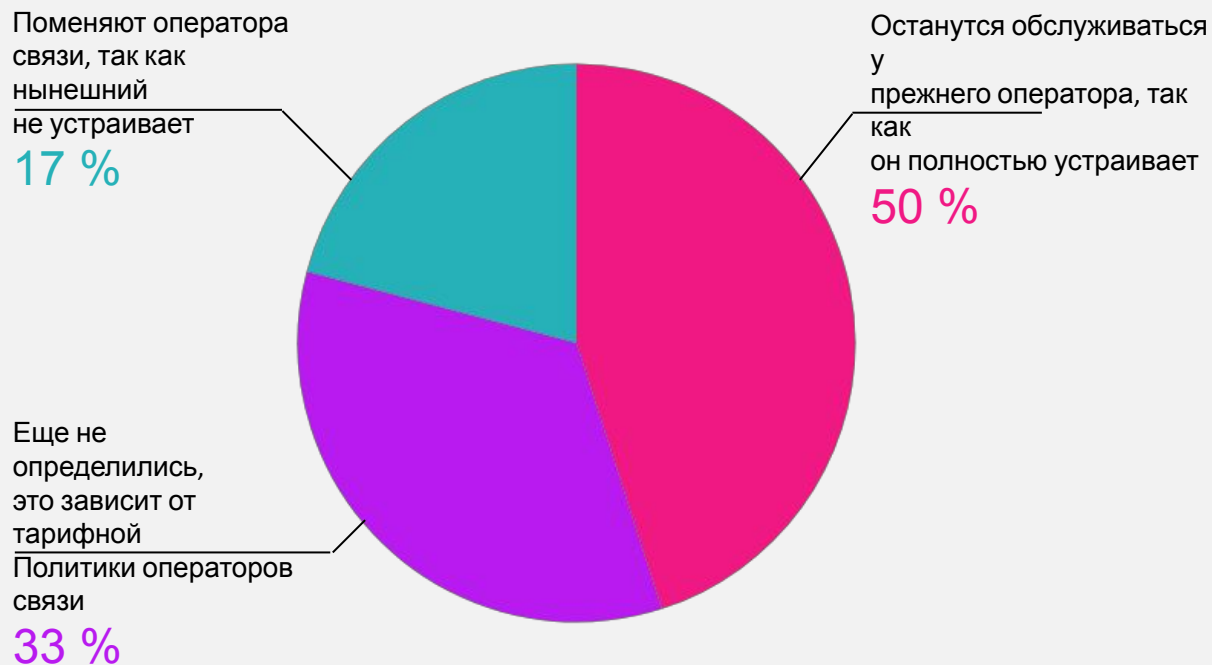


## ТИП МОБИЛЬНОГО ТЕЛЕФОНА



Несмотря на рост популярности смартфонов, значительная часть респондентов пользуется кнопочными сотовыми телефонами (43%). Стоит отметить, что среди обладателей такого типа сотового телефона преобладают женщины – 49% от числа всех опрошенных дам. Среди мужчин таким телефоном владеют 32%.

## 2. ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ



### ГОТОВНОСТЬ К СМЕНЕ ОПЕРАТОРА СОТОВОЙ СВЯЗИ ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ MNP

Среди причин, которые могут мотивировать потребителя к смене оператора, прежде всего, высокие тарифы. Для 31% опрошенных именно высокие цены на мобильную связь и мобильный Интернет станут фактором смены оператора связи. Для 19% причиной перехода к другому оператору станут низкое качество голосовой связи и мобильного Интернета. Для 9% смена оператора может быть вызвана низким качеством сервиса оператора связи. Для оставшихся 41% участников опроса вышеперечисленные факторы вкпе вынудят уйти к другому оператору. Таким образом, потребитель в идеале предпочитает классический рыночный набор преимуществ участников рынка – низкие тарифы при хорошем качестве голосовой связи и интернета.

## МОТИВЫ ДЛЯ СМЕНЫ ОПЕРАТОРА ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ

Среди причин, которые могут мотивировать потребителя к смене оператора, прежде всего, высокие тарифы. Для 31% опрошенных именно высокие цены на мобильную связь и мобильный Интернет станут фактором смены оператора связи. Для 19% причиной перехода к другому оператору станут низкое качество голосовой связи и мобильного Интернета. Для 9% смена оператора может быть вызвана низким качеством сервиса оператора связи. Для оставшихся 41% участников опроса вышеперечисленные факторы вкпе вынудят уйти к другому оператору. Таким образом, потребитель в идеале предпочитает классический рыночный набор преимуществ участников рынка – низкие тарифы при хорошем качестве голосовой связи и интернета.





### 3. ТАРИФЫ ОПЕРАТОРОВ СОТОВОЙ СВЯЗИ В КАЗАХСТАНЕ

Так как наибольшее число участников опроса тратят в месяц на мобильную связь не более 1 тыс. тенге именно эта сумма была взята основу понимания тарифов операторов сотовой связи. Предметом сравнения стали пакеты услуг операторов, которые предполагают ежемесячную абонентскую плату близкую к 1 тыс. тенге. Исключение в данном блоке составляет тарифный план Beeline, ежемесячная абонентская плата которого превышает 1 тыс. тенге, но попадает во второй по результативности ответ респондентов, которые тратят на мобильную связь не более 2 тыс. тенге в месяц.

УСЛУГИ	TELE 2	ALTEL	BEELINE	ACTIV
Абонентская плата	↑ 880 тг./мес	↑ 990 тг./мес.	1470 тг./мес	990 тг./мес.
Лимит SMS внутри сети	↑ 9000 SMS/мес	↑ 9000 SMS/мес	3000 SMS/мес.	300 SMS/мес.
Мобильный интернет	↑ 5 ГБ	безлимит	300 Мб/мес	300 Мб/мес
Стоимость звонков внутри сети, после лимит	↑ 0 тг./мин	3 тг./мин	8 тг./мин	5 тг./мин
Стоимость звонков на других операторов	11 тг./м	11 тг./м	450 Мб/мес	12 тг./мин
Лимит звонков внутри сет	↑ безлимит	5400 мин/мес	3000 мин/мес	300 мин/мес
Лимит звонков на других операторов	↑ 90 мин/мес	60 мин/мес	---	---

Оценивая эти тарифные пакеты с точки зрения цены и объема услуг и, соответственно, привлекательности для потребителя можно отметить тарифные планы Altel и Tele2, которые помимо прочего предоставляют бесплатные звонки на других операторов. У других операторов такой услуги нет.

Сравнивая непосредственно тарифные планы с абонентской платой Altel «Супер SMART» и Tele2 «Супер +» видно, что практически по всем позициям преимущество у «Супер +». Кроме интернет-трафика, который «Супер SMART» безлимитный, а у «Супер+» бесплатно в рамках тарифного пакета предлагается 5 ГБ. Однако, преимущество по этой позиции достаточно нивелируется, результатами исследования - 81% респондентов ежемесячно скачивают не более 3 Мб интернет-трафика.

Сопоставляя блоки исследования по портрету потребителя, его лояльности к оператору сотовой связи, с оценкой тарифных планов мобильных операторов с абонентской платой, можно отметить тренд невысоких расходов на мобильную связь и ориентирование пользователей на низкие цены при хорошем качестве продукта и сервиса. При этом тарифная политика операторов в принципе будет влиять на приверженность их потребителей, особенно в контексте скорого внедрения услуги MNP.

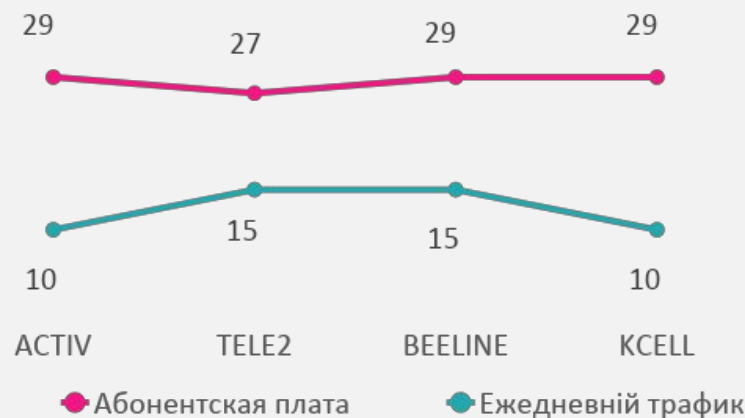
↑ Лучшие условия среди операторов

# ПЛАТАРИФНЫЕ ПЛАНЫ БЕЗ АБОНЕНТСКОЙ ПЛАТЫ

Так как наибольшее число участников опроса тратят в месяц на мобильную связь не более 1 тыс. тенге именно эта сумма была взята основу понимания тарифов операторов сотовой связи. Предметом сравнения стали пакеты услуг операторов, которые предполагают ежемесячную абонентскую плату близкую к 1 тыс. тенге. Исключение в данном блоке составляет тарифный план Beeline, ежемесячная абонентская плата которого превышает 1 тыс. тенге, но попадает во второй по результативности ответ респондентов, которые тратят на мобильную связь не более 2 тыс. тенге в месяц.

УСЛУГИ	TELE 2 «Все равно-2»	ALTEL «На связи» *	BEELINE, «7+»	ACTIV, «7»	KCELL, «11»
Звонки в нутри сети	880 тг./мес	990 тг./мес.	1470 тг./мес	990 тг./мес.	
Звонки на других оператор	9000 SMS/мес	9000 SMS/мес	3000 SMS/мес.	300 SMS/мес.	
SMS внутри сети	5 ГБ	безлимит	300 Мб/мес	300 Мб/мес	
SMS на других операторов	0 тг./мин	3 тг./мин	8 тг./мин	5 тг./мин	
Мобильный интернет	11 тг./м	11 тг./м	450 Мб/мес	12 тг./мин	

Сопоставляя блоки исследования по портрету потребителя, его лояльности к оператору сотовой связи, с оценкой тарифных планов мобильных операторов с абонплатой, можно отметить тренд невысоких расходов на мобильную связь и ориентирование пользователей на низкие цены при хорошем качестве продукта и сервиса.



\*Единственный тарифный план без абонплаты, который включает бесплатный бонусный пакет: 5 мин./день на звонки внутри сети, 5 SMS внутри сети/день, 3 Мб/день интернет-трафика в день. услуги нет.

