



11 ЛЕТ РАБОТЫ
КОМПАНИИ



БОЛЕЕ 165
СОТРУДНИКОВ



30% ОТ ДОХОДА INTECH
ИНВЕСТИРУЕТ В
ИССЛЕДОВАНИЯ И
ИННОВАЦИИ



13 БИЗНЕС-ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ
ПО ВСЕМУ МИРУ



150 РЕАЛИЗОВАННЫХ
ПРОЕКТОВ



БОЛЕЕ 60% СОТРУДНИКОВ
ЗАНЯТЫ В R&D

Международная компания INTECH – это команда из более 165 профессионалов и новаторов, создающих революционные продукты

Открытость новым проектам и идеям, опыт и надежность INTECH делают компанию универсальным партнёром для решения целого спектра задач на рынке высоких технологий

На сегодняшний день, **INTECH** предлагает полный спектр телематических услуг для мобильных сетей связи



CONVERGED
COMMUNICATIONS

Продукты на основе
Video, Data, Voice



INTERNET
OF THINGS

Connectivity
и M2M продукты



DIGITAL
ENTERTAINMENT

Mobile Stores
и Mobile Apps



MOBILE
COMMERCE

mCommerce,
NFC, mWa''llets
и mTicketing



MOBILE
ADVERTISING

Мобильная таргетированная
Реклама, AD RBT,
мобильные приложения



LABS

«R&D как услуга»
и «Call'-center
как услуга»

INTECH – high level провайдер IT-продуктов, созданных для решения комплексных бизнес-задач. Компетенции INTECH включают R&D, прототипирование, разработку, тестирование, обслуживание и техническую поддержку проектов.



Разработка и обслуживание приложений

- Разработка продуктов для телеком отрасли
- Веб и мобильная разработка
- Работа с Big Data - CRM
- Переработка и миграция приложений
- Техническая поддержка



Дизайн интерфейсов

- Графический и мультимедиа дизайн
- UX и прототипирование
- Создание фирменного стиля / брендбука
- Markup и Frontend разработка
- Обзор и тестирование usability



Контроль качества

- Услуги по SQA-консультированию
- Автоматизация тестирования
- Тестирование защищенности приложений



Платформы и решения

- RBT платформа на базе облачной архитектуры
- Решения для дистрибуции медиа контента (Media Store)
- Платформа для хранения и отгрузки контента

Почему мы лучшие



Сложившиеся успешные методики для разработки программного обеспечения



Гибкие модели взаимодействия с клиентами



Высокие стандарты качества



Более 10 лет опыта

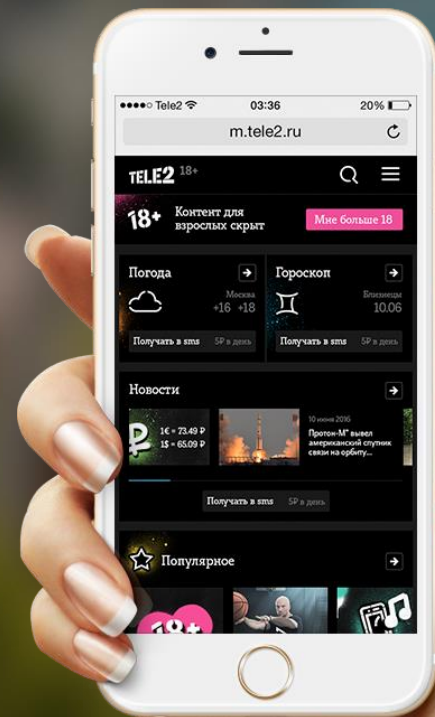


Вывод на рынок международных продуктов

Эволюция услуг с добавленной стоимостью (VAS)

на базе мобильной связи

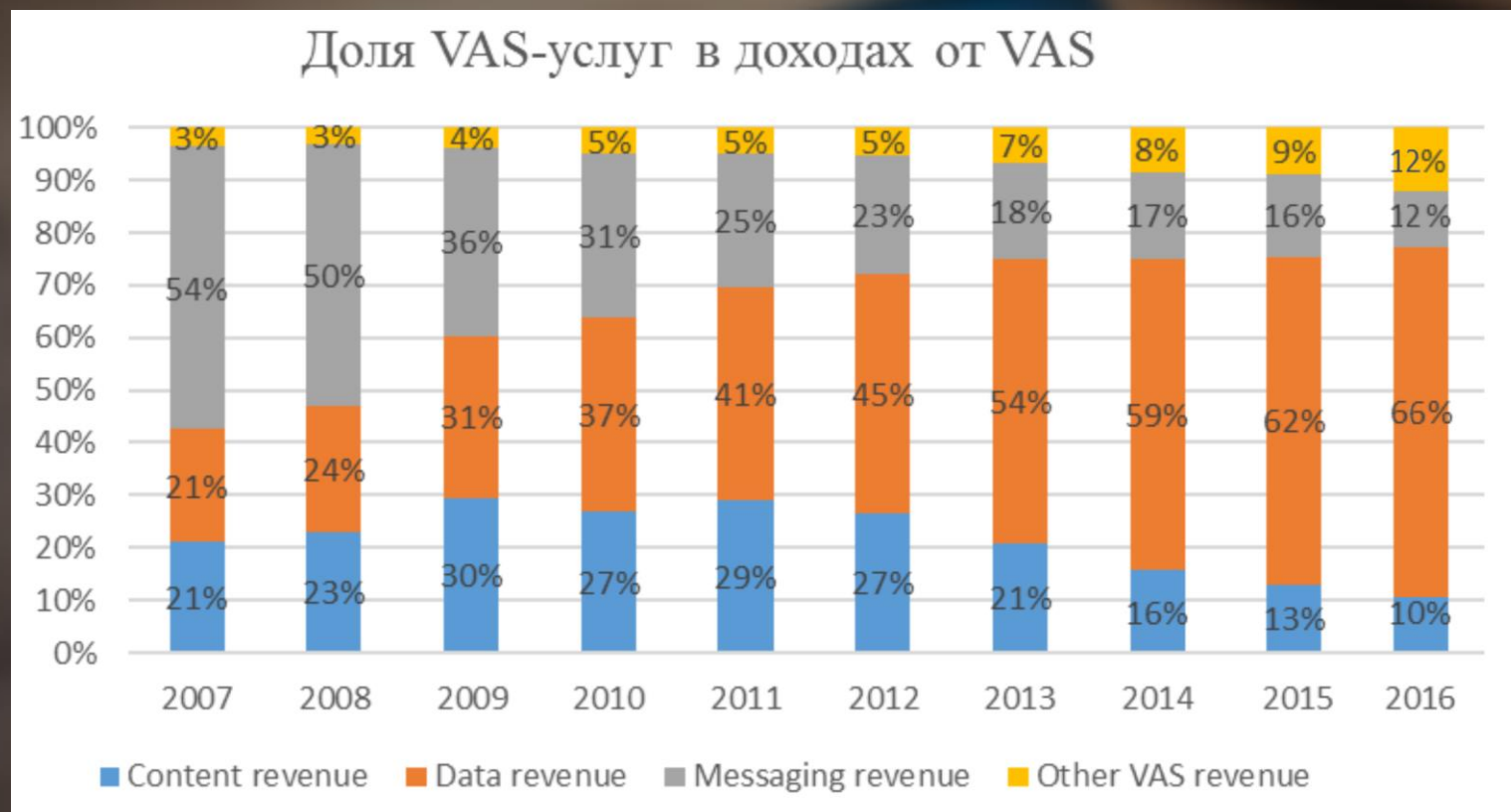
unttech



Появление новых технологий стимулирует развитие VAS услуг

- *развитие технологий и изменение образа жизни потребителей задают вектор развития отрасли*
- *стремительно появляются новые стандарты связи*
- *совершенствуется качество и скорость передачи данных*
- *динамика основных трендов развития связана с появлением новых технологий*
- *в настоящее время стремительно развивается мобильный интернет*
- *развитие мобильного интернета приводит к изменению в приоритете продуктов от VOICE к VAS*

Тенденции развития новых технологий приводит к изменению приоритета продуктов и услуг VAS



Динамика изменения приоритета VAS услуг в доходах от VAS
(по данным АСМ-консалтинг www.acm-consulting.com)

Динамика развития VAS услуг

Ранее



Сейчас

Основные тренды

Перенос реализации VAS услуг на сторону провайдера

Переход провайдеров к модели REVENUE SHARING (RS)

Маркетинговое развитие продукта на стороне провайдера

Объединение продуктов и витрин в одной платформе

Новые схемы тарификации: подписка, web-click

Комплексное предложение услуг в момент их востребованности

Реализация дополнительных услуг на стороне провайдера

Перенос предложения и реализации услуг на сторону провайдеров

Набор услуг и сервисов

Ранее

- ☐ Оператор предлагает набор дополнительных услуг и сервисов
- ☐ Оператор разрабатывает услуги и сервисы
- ☐ Оператор закупает оборудование

Сейчас

- ✓ Сервисы и услуги предлагает и разрабатывает провайдер
- ✓ Закупка, инсталляция и эксплуатация оборудования на стороне провайдера

Реализация дополнительных услуг на стороне провайдера

*INTECH RBT - пример платформы предоставляющей полный набор
дополнительного функционала и сервисов*

Преимущества решения RBT от INTECH

- ✓ *RBT платформа собственной разработки*
- ✓ *Реализация на своем оборудовании*
- ✓ *Возможности масштабирования системы заложены в архитектуру*
- ✓ *Отсутствие CAPEX на стороне оператора*

Маркетинговое развитие продуктов и услуг

Стремление к развитию продукта, применение новых маркетинговых инструментов

Развитие продукта

Ранее

- ☐ *Вендоры предлагали техническую реализацию и развитие платформенных решений за CAPEX*
- ☐ *Вендоры не заинтересованы в перманентном развитии продукта*

Сейчас

- ✓ *Переход к модели revenue sharing*
- ✓ *Поставщик заинтересован в маркетинговом развитии продукта и используют современные маркетинговые технологии*

Объединение продуктов и витрин на одной платформе

Объединение всех витрин для предоставления услуг на одной платформе

Витрины для предоставления услуг

Ранее

- ☐ *Вендоры предлагали стандартные витрины с минимальным набором дополнительных функций*
- ☐ *Медленное развитие продукта*
- ☐ *Низкая конверсия*

Сейчас

- ✓ *Готовые системы, включающие все основные витрины*
- ✓ *Интенсивное развитие продукта*
- ✓ *Обеспечение высокой конверсии*

INTECH предлагает основные витрины, обеспечивающие высокую конверсию

Преимущества витрин продаж

WEB ВИТРИНА



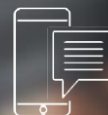
- Стильный дизайн в соответствии с brand book оператора
- Продуманное юзабилити структуры портала
- Интеграция портала с социальными сетями
- Система показа баннеров для промо и event акций
- Ротация контента и баннеров согласно логики CRM системы

IVR ВИТРИНА



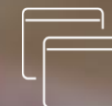
- Интуитивно понятная структура
- Покупка в 1 клик
- Голосовой поиск контента по технологии speech recognition
- Ротация рекламных сообщений о проводимых акциях в главном меню IVR
- Ротация контента согласно логике CRM системы

SMS ВИТРИНА



- Возможность замены длинных кодов на короткие или интуитивно понятные символы для покупки контента
- Нотификации из сервисов
- Текстовые сервисы любой сложности
- AoC

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИНТЕРФЕЙСЫ ПРОДАЖ



- Mobile Apps (Android, iOS, Symbian, Java ME) каталог контента и управление услугой
- USSD каталог RBT мелодий с возможностью прослушивания мелодии средствами IVR Call Back
- STK/DSTK каталог контента, WAP каталог и управление услугой. Возможность прослушивания мелодий средствами ClickToCall

Методы тарификации

Использование новых методов тарификации приводит к увеличению количества успешных тарификаций

Витрины для предоставления услуг

Ранее

- ☐ Операторы использовали устаревшие методы тарификации, например, MT/MO
- ☐ Отсутствие возможности контроля в разрезе сервиса/провайдера

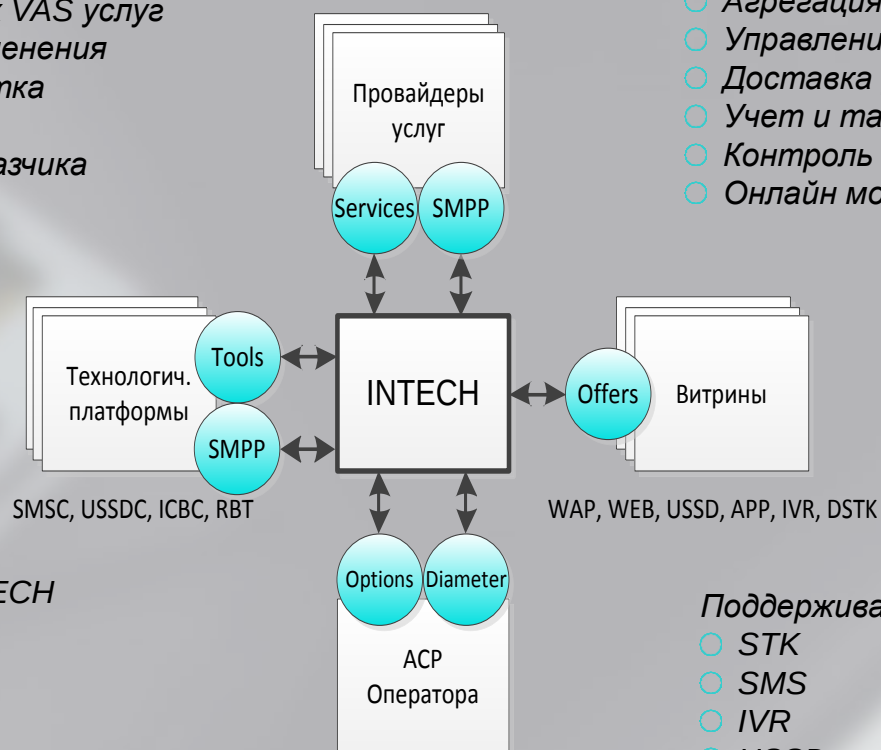
Сейчас

- ✓ Операторы интегрируют CPA/SDP платформу
- ✓ WAP Click тарификация позволяет монетизировать web трафик
- ✓ Контроль тарификации и настройка сервисов, anti-fraud меры

Платформа CPA/SDP от INTECH – решение телеком уровня, обладающее всем необходимым функционалом. Это единый комплекс для создания и управления VAS сервисами оператора связи.

- Быстрый запуск новых VAS услуг
- Онлайн реакция на изменения
- Собственная разработка
- Гибкая интеграция
- Кастомизация под заказчика

- Агрегация VAS сервисов
- Управление витринами
- Доставка услуг и контента
- Учет и тарификация
- Контроль и безопасность
- Онлайн мониторинг



Модули Платформы INTECH

- CPA
- SDP
- A2P
- SIM APP
- AntiSPAM
- STAT
- SUPPORT

Поддерживаемые сервисы/транспорты:

- STK
- SMS
- IVR
- USSD
- WEB
- APP
- API

Облачные решения

Активно используются облачные решения

Витрины для предоставления услуг

Ранее

- ☐ *Разрозненные платформы оператора закуплены по отдельности*
- ☐ *Затраты на интеграцию между платформами и витринами*

Сейчас



Тенденция по формированию основных VAS платформ в облачном решении для операторов с целью упрощения кросс платформенных решений

Преимущества продуктов INTECH

С продуктами компании INTECH доходы операторов возрастают на 20-30 %

RBT Tele2 Казахстан

Добавление новых функций
INTECH RBT-tools
и маркетинговая поддержка
позволили увеличить
прибыль на 27%

IVR MegaCom Кыргызстан

Внедрение новых
маркетинговых
инструментов обеспечивает
рост прибыли на 10 %
ежеквартально

IVR Билайн Узбекистан

Оптимизация методов
тарификации позволила
увеличить количество
успешных тарификаций
более чем на 50%

intech

Спасибо за внимание!

www.intech-global.com

Основные продукты на базе технологий RBT



Ring Back Tone (RBT)

*Услуга по замене
обычного гудка на
мелодии*



Reverse RBT

*Услуга по замене обычных гудков на
мелодии при исходящих вызовах
Прослушивание своих мелодий
вместо мелодий, установленных у
вызываемого абонента*



Targeted Ad-RBT

*Услуга позволяет бесплатно
прослушивать музыку и полезную для
абонента информацию вместо
гудков при исходящих вызовах за
счет добавления рекламных
сообщений*



Corporate RBT

*Услуга RBT для корпоративных
абонентов оператора.
Возможность установить гимн или
корпоративное приветствие в
качестве мелодии вместо гудков*

Основной функционал



Мелодия в подарок

Возможность отправки мелодии в подарок другому абоненту



Мелодия для двоих

мелодии для себя и другого абонента по цене одной мелодии



Пакеты RBT мелодий

Возможность выбрать пакеты из трех и более мелодий одного жанра по выгодной для абонента стоимости



User Generated Content

Загрузка «Home made» контента в качестве RBT с дальнейшим распространением данного контента среди своих друзей в социальных сетях



Мелодия дня

Пакет из трех и более мелодий по выбранному жанру с автоматическим ежемесячным/ ежедневным обновлением за абонентскую плату



Опция On The Fly Copy

Копирование мелодии у другого абонента RBT с помощью нажатия клавиши «» во время исходящего звонка*



Правила проигрывания

Различные правила проигрывания мелодий в зависимости от абонента или группы абонентов, по времени, дням недели или конкретным датам

TRY & BUY



Подключение услуги без абонентской платы сроком на неделю/месяц с автоматической платной пролонгацией. Бесплатное приобретение популярного контента на месяц с автоматической платной пролонгацией.

ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



При подключении услуги в промо период у абонента есть возможность выбрать популярный контент в подарок.

СТАРТОВЫЕ ПАКЕТЫ

FREE

Ограниченная версия услуги доступна уже в стартовом пакете при подключении номера абсолютно бесплатно для абонента

БЕЗЛИМИТНЫЙ КОНТЕНТ



Возможность устанавливать любые мелодии из каталога без ограничений и дополнительной оплаты за абонентскую плату