Operatorzy powinni zacząć zarabiać na IPTV! (cz. I)

W środowisku MiŚOT istnieje przekonanie, że na telewizji nie da się zarobić lub zysk jest nieadekwatny do włożonego wysiłku i inwestycji. Większość przychodów z abonamentu telewizyjnego rozdzielana jest pomiędzy nadawców, spłatę inwestycji, dostosowanie infrastruktury, różne tantiemy i zysk dla integratora lub pośrednika usługi IPTV. Operatorzy często wdrażają usługę telewizyjną tylko po to, by nie tracić klientów internetowych. Być może pamiętacie niedawną akcję grupy operatorów, którzy sprzeciwili się podwyżce cen za pakiety telewizyjne u jednego z integratorów? Kompromis uzyskano w widełkach około 1,50 zł. To pokazuje, jak cienka może być linia opłacalności usługi.

Czy da się jednak inaczej? Rozmawiamy o tym z **Arturem Stefanovicem z Etanetas UAB z Litwy**, który reprezentuje rozwiązanie firmy TVIP.

– Jesteście w Polsce już od dłuższego czasu. Jak ocenia Pan zapotrzebowanie na usługi IPTV/OTT wśród MiŚOT-ów?

– Śledząc polski rynek operatorski, zauważyliśmy pozytywne zmiany. Postanowiliśmy dotrzeć z IPTV do polskich gospodarstw domowych, tak jak ma to miejsce na Litwie, gdzie pokrycie usługami IPTV/OTT jest o wiele większe niż w Polsce. TVIP istnieje w Polsce od kilku lat. Gościliśmy na konferencjach branżowych – m.in. na KIKE, iNET Meetingu i PLNOG-u. Gdy pojawiliśmy się z TVIP, od razu spotkaliśmy się z zaciekawieniem klientów. W Polsce brakowało rozwiązania, które nie jest oparte na integratorze treści. Do tej pory oferowano rozwiązania o charakterze całkowitym za określoną cenę. Z tej formy lokalni operatorzy nie zawsze byli zadowoleni. Celem TVIP jest, by operatorzy w końcu zaczęli zarabiać na IPTV!

– Jak, według Pana, operator może więcej zarobić na świadczeniu usługi telewizyjnej?

– Operatorzy starają się zwiększać marże na TV na różne sposoby. Jedni konstruują pakiety z promocyjną ceną internetu, zmniejszając VAT, inni nastawiają się na zysk z programów premium, a jeszcze inni pomijają integratorów IPTV, budując własną platformę. Chcę Państwu przybliżyć sposób na zbudowanie własnej platformy TV. Pomijając jedno z ogniw – integratora – lokalny dostawca internetu może świadczyć usługę telewizji, samemu kształtując wysokość swojej marży. Sam może ustalać wielkość i cenę pakietów, uwzględniając tylko swoje koszty i oczekiwania odbiorców.

– Co odróżnia Waszą ofertę od dostępnych na rynku rozwiązań IPTV i OTT?

– Naszą wizją jest łatwość integracji rozwiązań IPTV u operatora. Oferujemy wiele technicznych uproszczeń, które znacznie zmniejszają zasoby potrzebne do wdrożenia usługi. Najważniejszym wyróżnikiem u nas jest otwarte API. Dotyczy to zarówno systemu TMS, jak i BOX-ów. Dzięki temu operatorzy nie czują się związani. Sami decydują, z kim współpracować teraz, a z kim w przyszłości.

Jesteśmy też dumni z nowoczesnego wyglądu urządzeń i intuicyjnego interfejsu oraz szybkości reakcji urządzenia podczas codziennego użytkowania.

W tym sektorze jesteśmy konkurencyjni cenowo. Oferujemy dwie wersje oprogramowania – bezpłatny TMS oraz TMS Pro. Wersja Pro umożliwia korzystanie z telewizji na urządzeniach mobilnych, w aplikacji webowej i na smart TV. To także zmniejsza koszty eksploatacji, bo umożliwia pominięcie kosztu boxa oraz pozwala MiŚOT-om konkurować z dużymi operatorami.

Dział techniczny służy pomocą oraz ciągle rozwija produkt. Dbamy o wprowadzanie nowych funkcjonalności, skupiając się na oczekiwaniach klientów. Wspieramy projekt LMS i współpracujemy z jego autorami. ETANETAS jest największym sponsorem LMS.org.pl.

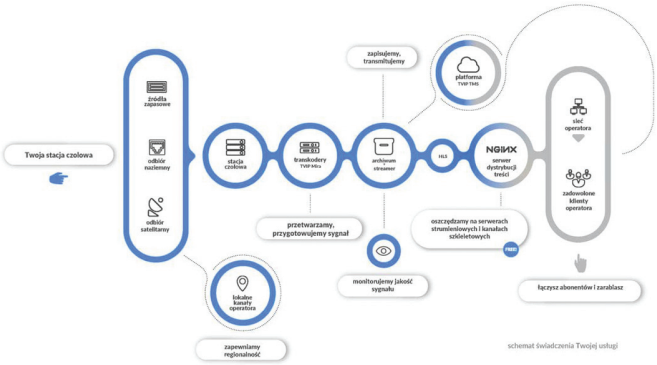
– Z jakich technologii korzysta Wasze rozwiązanie i do kogo kierujecie swoją ofertę na polskim rynku?

– Nadawanie i odbieranie kontentu odbywa się za pomocą Unicastu i Multicastu. Dzięki protokołowi HLS, który jest wspierany na wszystkich naszych dekoderach, staje się możliwe świadczenie usług IPTV nawet w sieciach bezprzewodowych. Usługa dostosowana jest do każdej sieci i technologii. Możliwe jest nowe wdrożenie, jak i zastosowanie naszego rozwiązania przez operatorów posiadających już usługę IPTV (TMS wspiera dekodery innych producentów).

Dzięki opcji **multi provider** kilku operatorów może łączyć się w grupy i niezależnie korzystać z jednego systemu zarządzania usługą. To pozwala zmniejszać koszty i daje możliwość tworzenia własnej usługi telewizyjnej operatorom posiadającym nawet małe sieci bez potrzeby współpracy z integratorem IPTV.

– Czy wdrożenie jest trudne dla lokalnego operatora?

– Dla operatora wdrożenie TVIP to jeden dzień konfiguracji (czasem kilka godzin!), a później pozostaje już tylko dostosowanie serwerów. Potrzebne będą dwa: wirtualne bądź fizyczne. Jeden z nich będzie multimedia-serwerem, a drugi to serwer TMS – do zarządzania usługą. Sam dekoder zwraca się do serwera i pobiera potrzebne ustawienia, korzystając z provisioningu. Optymalizację usługi możemy wykonać zdalnie, dotyczy to także konfiguracji usługi u klienta, co zmniejsza koszty utrzymania i obsługi. Dla zobrazowania poniżej ogólny schemat rozwiązania TVIP.



Krótko mówiąc, dzięki TVIP operator tworzy swoją usługę, którą uruchamia w sposób ekspresowy i kontroluje wszystkie wydatki. Dotyczy to operatorów dowolnej wielkości.

Chcę też teraz zapowiedzieć, że wkrótce pojawią się kolejne artykuły na łamach magazynu i w serwisie ISPortal.pl, w których skupimy się na szczegółach. W kolejnej części cyklu **zaprezentujemy** czytelnikom **pełną instrukcję technicznego wdrożenia usługi u MiŚOT-a**. W następnej przybliżymy aspekty formalne, jakie powinien spełnić operator, chcąc wdrożyć telewizję w swojej sieci. Nie zabraknie też konkretnych przykładów i studium przypadku. Już teraz zapraszamy do lektury kolejnych części cyklu.

A co z operatorami, którzy nie chcą czekać na kolejne wydanie magazynu? Czy mają szansę już teraz zwrócić się do Was z zapytaniem o wersję demo systemu, zamówić wdrożenie lub kupić boxy?

Nie trzeba czekać. Poniżej znajdą Państwo najpotrzebniejsze adresy i dane kontaktowe:

- TMS – system do zarządzania (można pobrać wersję demo): https://tms.tviplabs.com/en
- Opis i parametry dekoderów: http://tvip.tv/en/media-center
- Polska dystrybucja boxów: http://xbest.pl/index.php?k433,iptv-android-tv-dvb-c-stb-dekodery
- Formularz zamówienia usługi w Polsce: https://bitrix.tvip.tv/pub/form/10/p0kshx/

Pytania i zamówienia można kierować także bezpośrednio:

Artur Stefanowicz
e-mail: tvip@etanetas.lt, tel.: +48 22 1530553

Źródło: ICT Profesional. Artykuł sponsorowany