

Operatorzy powinni zacząć zarabiać na IPTV!

(cz. IV)

Pewny partner to klucz do sukcesu w biznesie!



Poprzednie trzy artykuły od dostawcy rozwiązania TVIP wyczerpały część teoretyczną zagadnienia. O praktycznych wskazówkach dotyczących wdrożenia tej technologii i zaletach TVIP porozmawialiśmy z prezesem zarządu jednego z MiSOT-ów – Konradem Baranowskim (KOKA). Przekonaj się, że Ty także możesz wreszcie zarabiać na IPTV.

– Jak rozpoczęło się u Państwa wdrożenie TVIP?

– Przygotowywaliśmy się do tego, żeby mieć możliwość świadczenia usługi IPTV, bardzo długo. Przez kilka lat badaliśmy temat, szukaliśmy odpowiedniego rozwiązania. Dostępne wówczas na rynku technologie cierpiały na problemy „wieku dziecięcego”. Były również bardzo drogie.

– Co się zmieniło na rynku?

– Doszliśmy do wniosku, że nadszedł czas na wybranie odpowiedniego systemu, by mieć IPTV w ramach naszej oferty. Znaleźliśmy również TVIP, który to system w Polsce jest dystrybuowany przez firmę Etanetas. Przy wyborze kierowaliśmy się przede wszystkim korelacją pomiędzy jakością a ceną. W przypadku TVIP wypadło to niezwykle korzystnie. Ceniśmy sobie również stabilność i profesjonalne podejście producenta.

– To znaczy?

– TVIP jest już obecny jakiś czas na rynku. Oznacza to, że zarówno operatorzy, jak i producent mają już określoną metodologię współpracy, wdrożenia i konserwacji oferowanego rozwiązania. Nie ma mowy o problemach, o których wspominałem już wcześniej. Otrzymaaliśmy od producenta ogromne wsparcie na początku. również po dłuższym czasie działania nie zaobserwowaliśmy żadnych uciążliwych niedogodności. TVIP to sprawdzony, przetestowany i stabilny produkt.

– Jak wyglądały początki funkcjonowania TVIP u Państwa?

– Odbyliśmy z producentem wstępne rozmowy, które były potrzebne, aby ustalić nasze oczekiwania, jak i oferowane możliwości. Otrzymaaliśmy wytyczne dotyczące wymagań technicznych i niezbędnego środowiska pracy. Później producent wsparł nas również przy integracji z innymi systemami w firmie.

– A czy coś musieli Państwo zmienić?

– Dzięki temu, że posiadamy DVB-C, to wdrożenie technologii IPTV zagwarantowało nam elastyczność, nie odczuliśmy też żadnych dodatkowych wymogów. Operator, który zdecyduje się na przetestowanie TVIP, może wykorzystać middleware dostarczany przez producenta za darmo. To rozwiązanie działa także na sprzęcie kupionym przy niewielkim budżecie. Dodatkowe funkcjonalności zapewnia pełna wersja pełna ze wszystkimi licencjami. Warto pamiętać, że podstawowa konfiguracja jest w pełni gotowa, aby świadczyć usługę telewizyjną.

– Czy producent oferuje wsparcie na późniejszych etapach?

– Oczywiście! Po wdrożeniu cały czas funkcjonuje support ze strony producenta, a wraz z upływem czasu pojawiają się aktualizacje oprogramowania. Nowy software jest przygotowywany cyklicznie, a zgłaszane poprawki są sukcesywnie dodawane.

– Inne zalety, o których warto wspomnieć?

– Zdecydowanie stabilność. Nie zdarza się niedostępność usług, jesteśmy w stanie oferować klientom bezawaryjne świadczenie w atrakcyjnej cenie, zarówno dla nich, jak i dla nas.

– A coś z nowinek technicznych?

– TVIP wspiera też nowe trendy, w tym wykorzystanie aplikacji mobilnej i możliwość oglądania telewizji przez użytkownika końcowego w przeglądarce internetowej. Producent cały czas pracuje zarówno nad funkcjonalnościami systemu, jak i oferowanym sprzętem.

– O czymś jeszcze warto wiedzieć?

– Doskonale spisuje się set-top-box, który oczywiście wspiera 4K. Posiada kilka wersji, które różnią się funkcjonalnością, przy czym model podstawowy w zupełności wystarczy. Można go zasilać poprzez port USB w telewizorze, a dołączony pilot jest programowalny.

– Jak zareagowali klienci?

– Z ich punktu widzenia to oferowane rozwiązanie niczym się nie różni od normalnej kablówki, więc nie odczuwają zmiany. Zarówno gdy klient ma w swoim gospodarstwie kabel UTP, jak i poprzez połączenie Wi-Fi.

– TVIP oferuje również możliwość wykorzystania usługi multi dla operatorów?

– Tak, platforma umożliwia bezproblemowe korzystanie dla wielu operatorów. Co więcej, dzięki temu operatorzy mogą kreować własny brand, stosować własny logotyp i pakietować oferowane usługi.

– Czy to idealna okazja, aby operatorzy wprowadzili telewizję, na której będą zarabiać, do oferty?

– Myślę, że tak. Okres wdrożeniowy przebiega sprawnie, a klienci nie odczuwają żadnych nieprzyjemnych efektów zmiany.

Zapraszamy do kontaktu z Etanetas:

• TMS – system do zarządzania (można pobrać wersję demo):

<https://tms.tviplabs.com/en>

• Opis i parametry dekoderek: <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 Professional

Artykuł sponsorowany

