

УДК 6585
МЕТОДОЛОГИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ВЫБОРА ТАРИФНОГО ПЛАНА
МОБИЛЬНОГО ОПЕРАТОРА

Д.С. ГОЛАНОВ, А.Н. МОРОЗОВ
Научный руководитель С.В. МАРКЕЛОВА
ГУ ВПО «БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Самым заметным прорывом в области услуг связи за последние несколько лет можно смело назвать массовое проникновение мобильной связи. С тех пор этот рынок продолжает эволюционировать в полном соответствии с общемировыми тенденциями. Перспективность данного вида связи сегодня уже не нуждается в доказательствах.

Рост абонентской базы компаний на протяжении 11 лет идет опережающими темпами. К концу 2001 года к сети было подключено 120 тысяч вместо запланированных 100 тысяч абонентов. А в 2004 году компании подключили 1-миллионного абонента. Количество абонентов сотовой связи по итогам 2008 года составило около 5,7 млн абонентов. В целом, клиентская база в 2008 году увеличилась на 20,9 %. В октябре 2009 года абонентская база преодолела отметку в 7 миллионов. По результатам 2009 года количество абонентов составило 8 миллионов человек.

По исследованиям компании «Холдинг АНКОР» вследствие таких маркетинговых ходов средние затраты на мобильную связь выросли от 0,5 % до 2 % от заработной платы буквально за период с 2005 по 2009 годы.

Операторы сотовой связи предлагают большое количество различных тарифных планов, проводят всяческие акции, начиная от абонентской платы пополам, заканчивая всяческими видами услуг как безлимитное общение.

Компании предоставляют своим абонентам многочисленные сервисы, которые делают связь еще более комфортной и расширяют возможности использования мобильного телефона. Кроме привычной голосовой связи, предлагает широкий спектр дополнительных услуг. Среди них – международные звонки, международный роуминг, служба коротких сообщений SMS и информационно-развлекательные услуги на базе SMS: информационный ресурс SMS–инфо, SMS-банкинг, SMS2Email & Email2SMS, Логотипы и мелодии, SMS-игры, SMS-роуминг, а также передача данных, голосовая почта, конференц–связь, подключение твин–карты, GSM-пейджинг,

SIM–карты «меню» с поддержкой технологии STK, автоматическая служба сервиса абонентов ACCA (IVR), карты «Экспресс–оплаты».

Но за большим разнообразием и кажущейся выгодой какого-либо тарифа кроется маркетинговый ход, направленный на увеличение прибыли за счет того, что население просто не может разобраться и правильно выбрать наиболее оптимальный вариант тарифного плана. Такая проблема возникает из-за наличия разных возрастных категорий населения, состояния здоровья (для инвалидов предоставляются льготы), а также от того, что в республике проживают лица, которые не являются гражданами Республики Беларусь.

Данную проблему можно решить несколькими способами:

– «Посадить» возле каждого менеджера оператора сотовой связи независимого эксперта, который бы объективно предлагал населению наиболее выгодный тарифный план;

– систематизировать все тарифные планы по определенным критериям и сделать их выбор автоматизированным, т.е. создать соответствующее ПО.

Первый вариант сопровождается определенными трудностями такими как: необходимость создания структуры, которая контролировала бы действия «независимых» экспертов и оплачивала их работу.

Второй же вариант наиболее прост в том плане, что ПО пишется небольшой группой лиц, а оплата их труда будет в значительной степени иметь меньшие расходы по сравнению с 1-м вариантом.

На основании вышеизложенного материала и, принимая во внимание преимущества второго варианта решения проблемы, был разработан и введен в эксплуатацию программный продукт “Calculation”. Целью программного продукта является предоставление рекомендаций по выбору оптимального тарифного плана.

Ранее подобные программные продукты имели место, но из-за компрометирующих показателей каждого тарифного оператора программа была выкуплена представителями компаний мобильной связи.

Программный продукт “Calculation” разработан в среде программирования C++ Builder 6.0.

Внешний вид диалогового окна представлен на рис. 1.

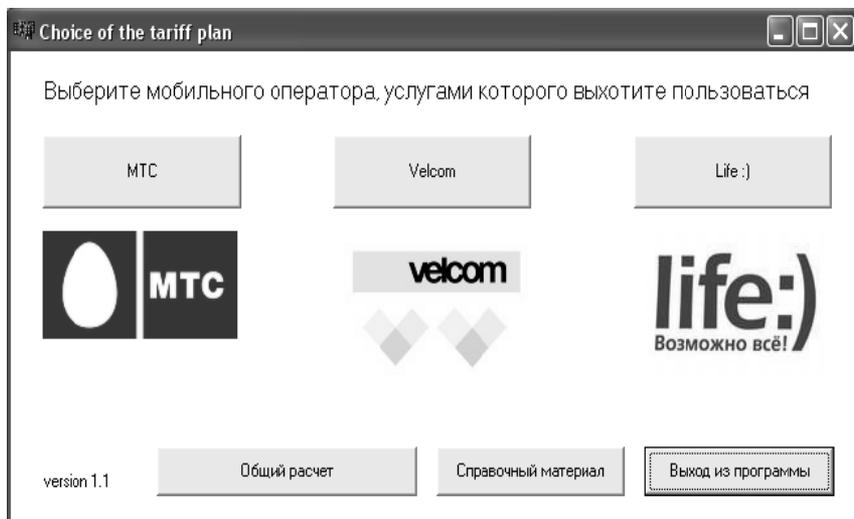


Рис. 1. Внешний вид диалогового окна “Calculation”

Расчет ведется по двум направлениям – конкретный оператор сотовой связи и неопределенный.

При выборе конкретного мобильного оператора предоставляется краткая информация о тарифных планах, по которым поведется оптимальный расчет. Далее пользователю необходимо ответить на предложенные вопросы, после чего на экран в виде диалогового окна будет выведен оптимальный тарифный план.

Если же идти по второму пути, то процедура ввода информации повторяется, но результатом будет являться сотовый оператор, а также тарифный план оптимально подходящий под требования пользователя.

Расчет включает в себя не только ценовые диапазоны и требования пользователя, а также и коэффициенты корректности вводимой информации, ошибок, а также некоторые весовые коэффициенты, отвечающие за пользование определенными услугами в определенные поры года, а также праздничные дни.

Итак, программный продукт по помощи выбора оптимального тарифного плана является простым, удобным, надежным и менее энергозатратным. С его помощью можно легко и быстро подобрать оптимальный тарифный план, т.к. он является независимым экспертом и не принимает ни чьей стороны в решении вопросов.