



# OPC

## nowa perspektywa rozwoju Twojego biznesu

Piotr Kolasiński  
Crowley Data Poland Sp. z o.o.,

Krzysztof Malicki  
Datera SA



## Oczekiwania operatorów ISP wobec dostawcy:

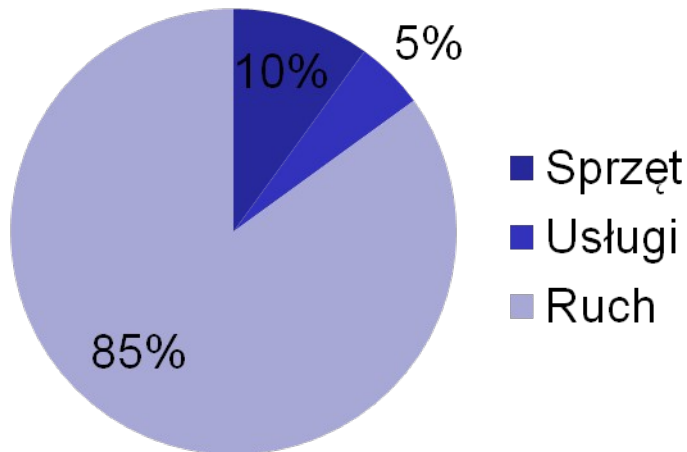
- Brak nakładów finansowych na rozwijane usługi
- Elastyczna oferta, dostosowana do potrzeb ISP
- Atrakcyjne stawki za usługi
- Nowe pomysły na biznes
- Wsparcie formalne
- Informacji o nowinkach rynkowych
- Wsparcie w implementacji i rozwoju biznesu



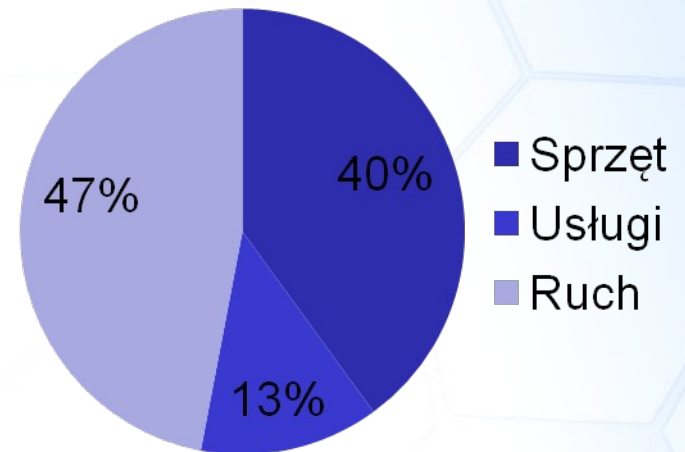
## Przychody z usług głosowych to:

- Opłata za ruch telefoniczny (trend malejący, zmierza do stałej opłaty)
- Opłata za sprzęt
- Opłaty za usługi dodane (generacja marży)

Udział przychodów

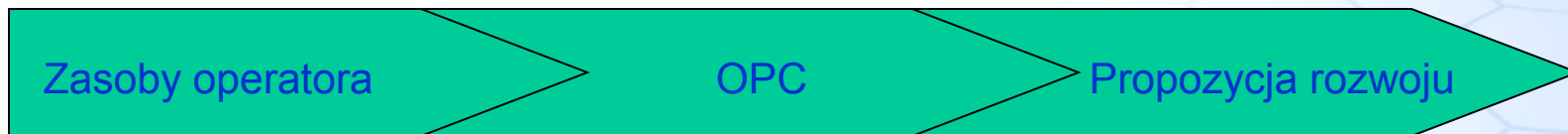


Udział marży





# Rozwiązanie dla ISP



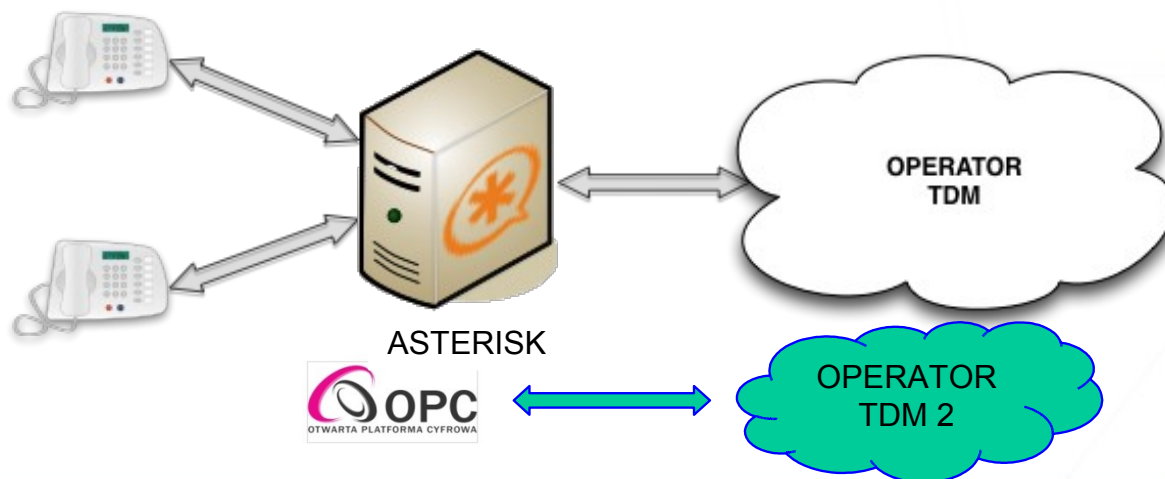
- Baza klientów
- Sieć IP
- Rozwiązanie oparte o darmową platformę



- Skorzystaj z platformy OPC
- Wprowadź nowego dostawcę głosu

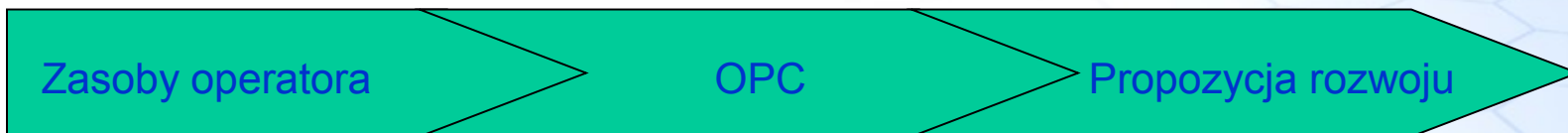


- Rozwijaj usługi dodane w oparciu o możliwości OPC (wyższe ARPU)
- Korzystaj z redundancji i atrakcyjnych stawek





# Rozwiązanie dla ISP działającego w technologii TDM



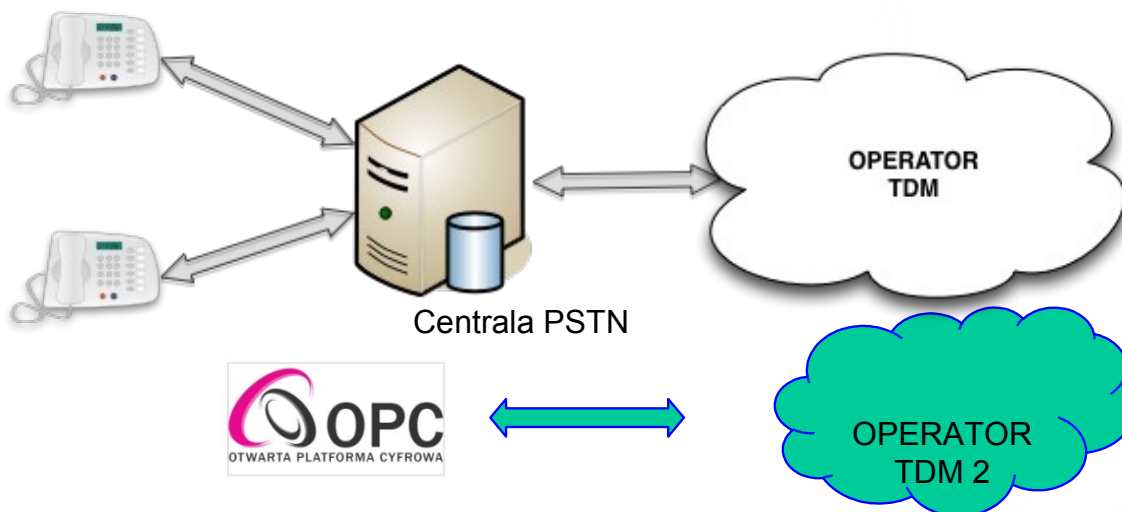
- Baza klientów
- Sieć IP
- Rozwiązanie oparte o platformę TDM



- Skorzystaj z platformy OPC
- Wprowadź nowego dostawcę głosu
- Ogranicz TDM do Centrali tranzytowej

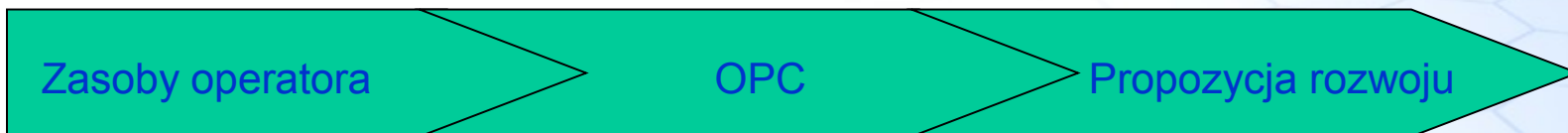


- Rozwijaj usługi dodane w oparciu o możliwości OPC (wyższe ARPU)
- Korzystaj z redundancji i atrakcyjnych stawek





# Rozwiązanie dla nowego operatora



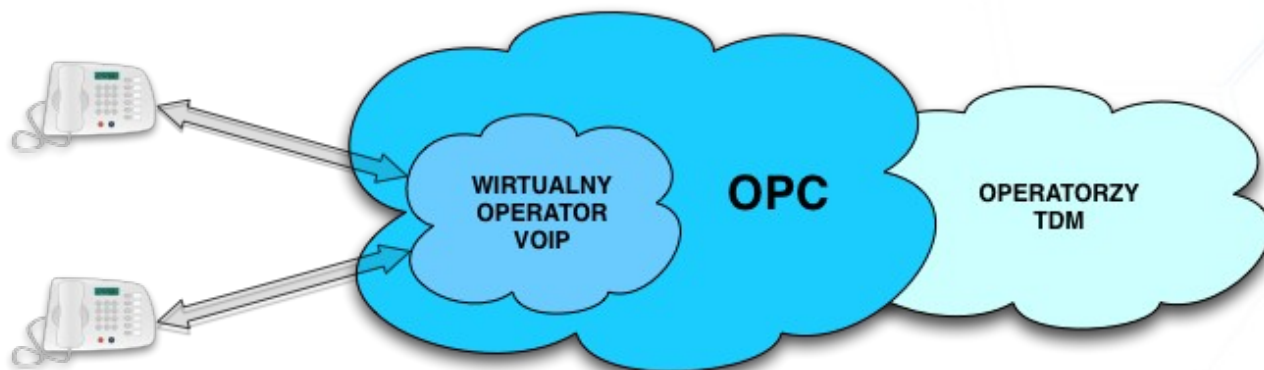
- Baza klientów
- Sieć IP



- Skorzystaj z platformy OPC
- Wprowadź nowego dostawcę głosu



- Wprowadź ofertę dla swoich klientów
- Rozwijaj usługi w oparciu o możliwości OPC



- **Platforma sprzętowa po stronie OPC**
  - Brak kosztów inwestycyjnych, urządzenie zlokalizowane po stronie Operatora,
  - Brak kosztów utrzymania, rozwoju, zakupu nowych wersji czy kosztów operacyjnych.
- **Gotowy Pakiet Usług**
  - Panel zarządzania dla klienta
  - Panel zarządzania dla ISP
  - Utrzymanie i rozwój
  - System anty-fraudowy
  - Wsparcie techniczne
  - Wsparcie organizacyjne
- **Dodatkowe przychody dla operatora ISP**



# Nowe obszary Twojego biznesu

## Przenośność

- Elastyczność
- Obsługa Klienta

## Numeracja

- Niezależność
- Doskonałość

## WLR

- Rozwój zasięgu
- Dostępność



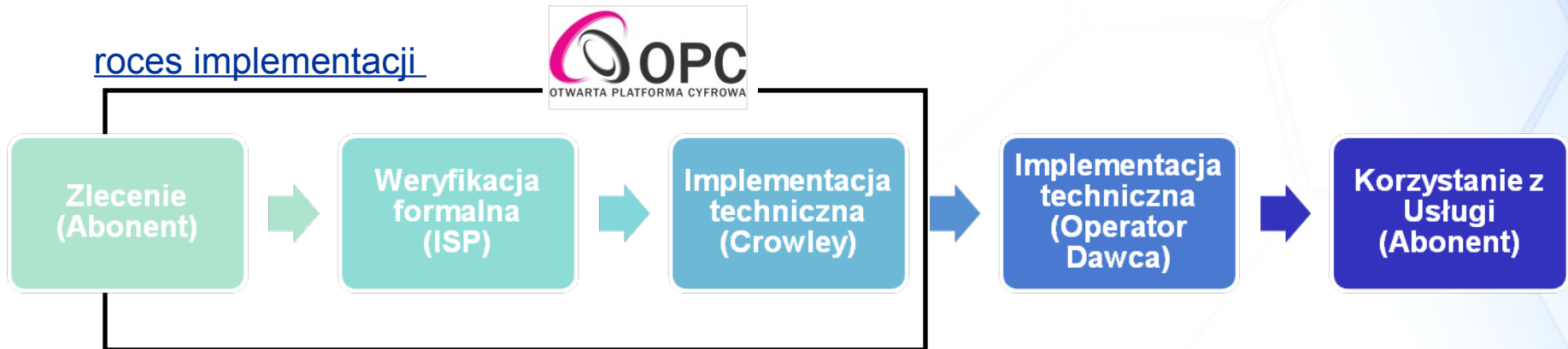
## efinicja:

- Prawo Abonenta do zachowania obecnie wykorzystywanego numeru telefonicznego przy zmianie Operatora.

## alety

- Ułatwienie w pozyskiwaniu klientów,
- Dostęp do nowych segmentów klientów,
- Numer telefoniczny pozostaje bez zmian.

## proces implementacji





## Definicja:

- Możliwość posiadania własnej puli numerów telefonicznych oraz prawo do ich dysponowania do użytkowników końcowych.

## Wzrost (zalety):

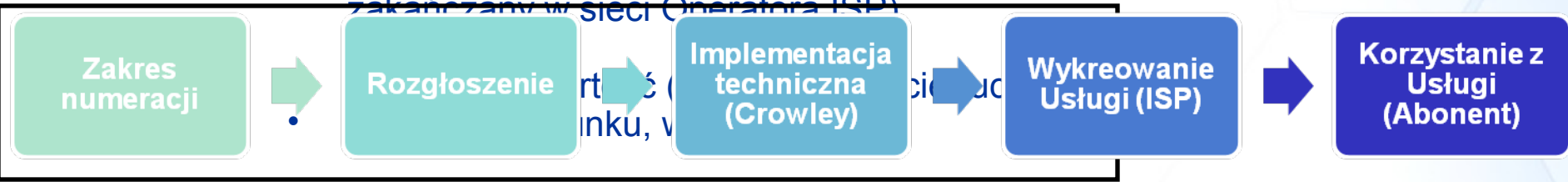
### A. Możliwość skorzystania z numeracji CROWLEY

- Dostępna ad-hoc, wszystkie 49 stref numeracyjnych
- Brak regulacji z UKE
- Brak opłat za rozgłoszenie



### Plan numeracji krajowej (UKE)

- Jestem Operatorem Macierzystym,
- Podlegam regulacji UKE, ale posiadam własną sieć
- Czerpię korzyści z zakończeń we własnej sieci (np. TP płaci za ruch zakończony w sieci Operatora ISP)



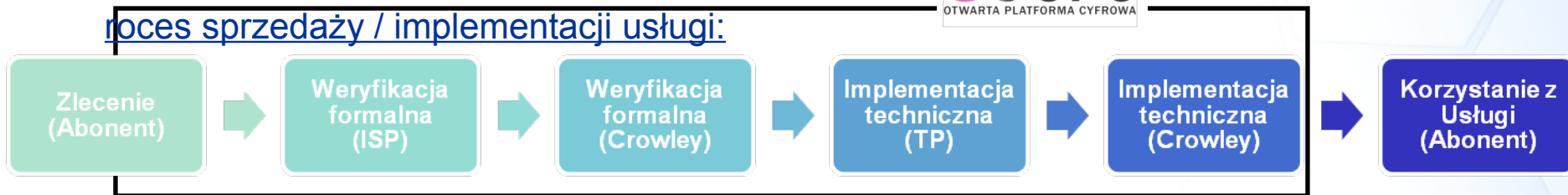
### efinicja:

- Usługa hurtowego dostępu do sieci Telekomunikacji Polskiej S.A., w której Operator alternatywny przejmuje obsługę połączeń telefonicznych wraz z pobieraniem abonamentu.

### alety

- Usługi głosowe bez inwestycji po stronie ISP
- Dostęp do nowych segmentów klientów, bez konieczności rozbudowy sieci własnej
- Docelowo, możliwość migracji klienta z numerem na własną infrastrukturę (gdy przyjdzie czas)
- Bardzo dobra jakość techniczna nie jest to VoIP
- Łatwość sprzedaży (abonent końcowy nie odczuwa żadnych zmian)
- OPC – możliwość rozliczania usługi na zasadach zedpłata)

### proces sprzedaży / implementacji usługi:



potencjalne przychody

rzyk	Taryfa operatora dominującego	Koszt ISP	Przykładowa taryfa ISP
Abonament	40 zł	25 zł	35 zł
Minuta do sieci stacjonarnych	0,14 zł	0,04 zł	0,10 zł
Minuta do sieci komórkowych	0,33 zł	0,24 zł	0,29 zł

przychody od 1 Abonenta w ciągu 12 miesięcy – 600 zł

- Założenia
  - 200 klientów
  - Koszt ruchu VOIP wynosi 8 zł/klienta
  - Przychody z abonamentu – 10 zł/klienta
  - Przychody z ruchu – 20 zł/klienta

	sty	lut	mar	kw i	maj	cze	lip	sie	wrz	paź	lis	gru
<b>koszty</b>												
OPC	500 zł	500 zł	500 zł	500 zł	500 zł	500 zł	500 zł	500 zł	500 zł	500 zł	500 zł	500 zł
kosztu ruchu VOIP	1 600 zł	1 600 zł	1 600 zł	1 600 zł	1 600 zł	1 600 zł	1 600 zł	1 600 zł	1 600 zł	1 600 zł	1 600 zł	1 600 zł
<b>koszty łącznie</b>	<b>2 100 zł</b>	<b>2 100 zł</b>	<b>2 100 zł</b>	<b>2 100 zł</b>	<b>2 100 zł</b>	<b>2 100 zł</b>	<b>2 100 zł</b>	<b>2 100 zł</b>	<b>2 100 zł</b>	<b>2 100 zł</b>	<b>2 100 zł</b>	<b>2 100 zł</b>
<b>przychody</b>												
abonament	2 000 zł	2 000 zł	2 000 zł	2 000 zł	2 000 zł	2 000 zł	2 000 zł	2 000 zł	2 000 zł	2 000 zł	2 000 zł	2 000 zł
przychody z ruchu	4 000 zł	4 000 zł	4 000 zł	4 000 zł	4 000 zł	4 000 zł	4 000 zł	4 000 zł	4 000 zł	4 000 zł	4 000 zł	4 000 zł
<b>przychody łącznie</b>	<b>6 000 zł</b>	<b>6 000 zł</b>	<b>6 000 zł</b>	<b>6 000 zł</b>	<b>6 000 zł</b>	<b>6 000 zł</b>	<b>6 000 zł</b>	<b>6 000 zł</b>	<b>6 000 zł</b>	<b>6 000 zł</b>	<b>6 000 zł</b>	<b>6 000 zł</b>
<b>zysk brutto</b>	<b>3 900 zł</b>	<b>3 900 zł</b>	<b>3 900 zł</b>	<b>3 900 zł</b>	<b>3 900 zł</b>	<b>3 900 zł</b>	<b>3 900 zł</b>	<b>3 900 zł</b>	<b>3 900 zł</b>	<b>3 900 zł</b>	<b>3 900 zł</b>	<b>3 900 zł</b>

- Roczny zysk brutto – 46 800 zł



Dziękujemy za uwagę !