

# Большие Данные меняют парадигму в Телекоме: От ARPU к AMPU!

SAP Big Data Margin Assurance

Чурин Алексей, SAP Telecommunications

Сентябрь, 2016



# Утечка доходов усугубляет проблему рентабельности



Source: TM Forum 2016

# Утечка доходов усугубляет проблему рентабельности



**1.5%**

Средние потери выручки компании

**46%**

Средняя скорость  
восстановления доходов с  
использованием  
современных методов



Source: TM Forum 2016



# Утечка доходов усугубляет проблему рентабельности

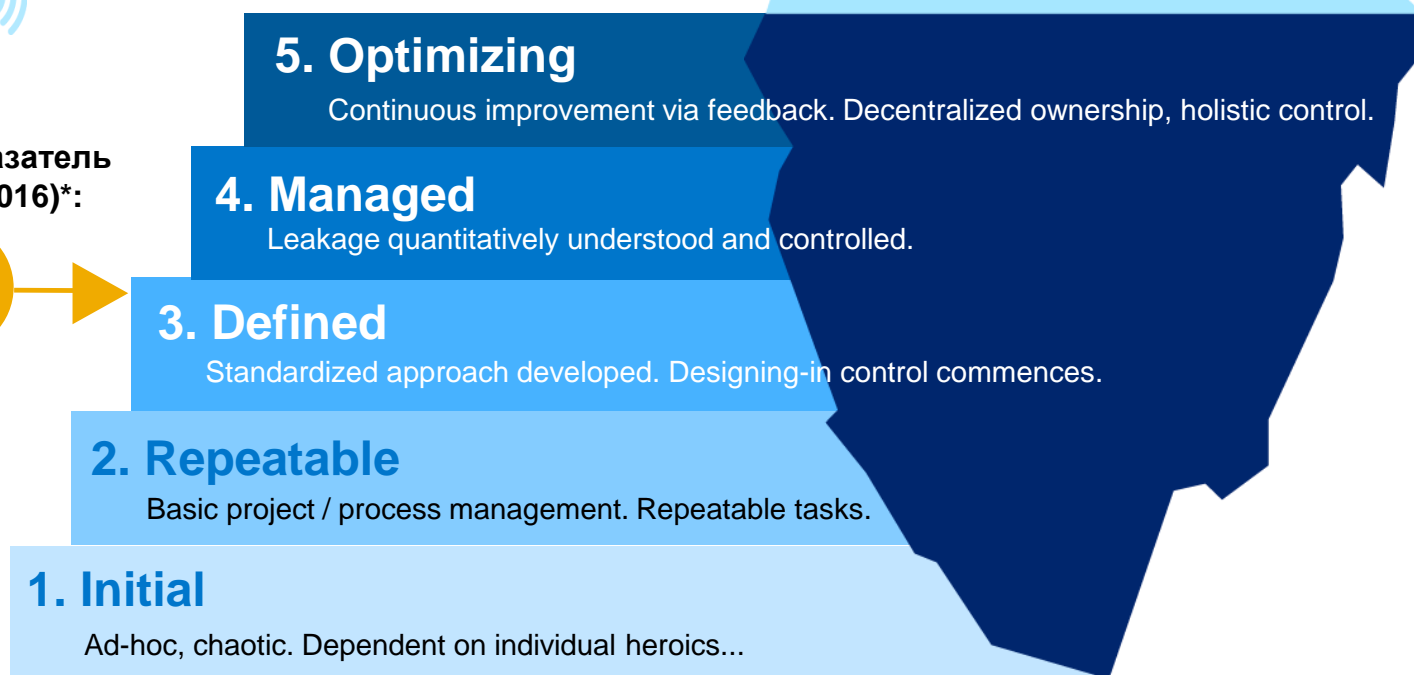


Source: TM Forum 2016

# Исследование TMForum: низкий уровень зрелости операторов в использовании методологии Revenue Assurance

## Business control and coverage

Средний показатель зрелости (2016)\*: **2.9**



**1 из 3 компаний**

не делают Revenue Assurance анализа для новых сервисов и технологий

**для >40% выручки компании**

не делается Revenue Assurance анализ, потери составляют миллионы долларов

**только у < 6% компаний**

делается Revenue Assurance анализ для более 90% выручки

**10% не знают**

какой процент выручки они анализируют

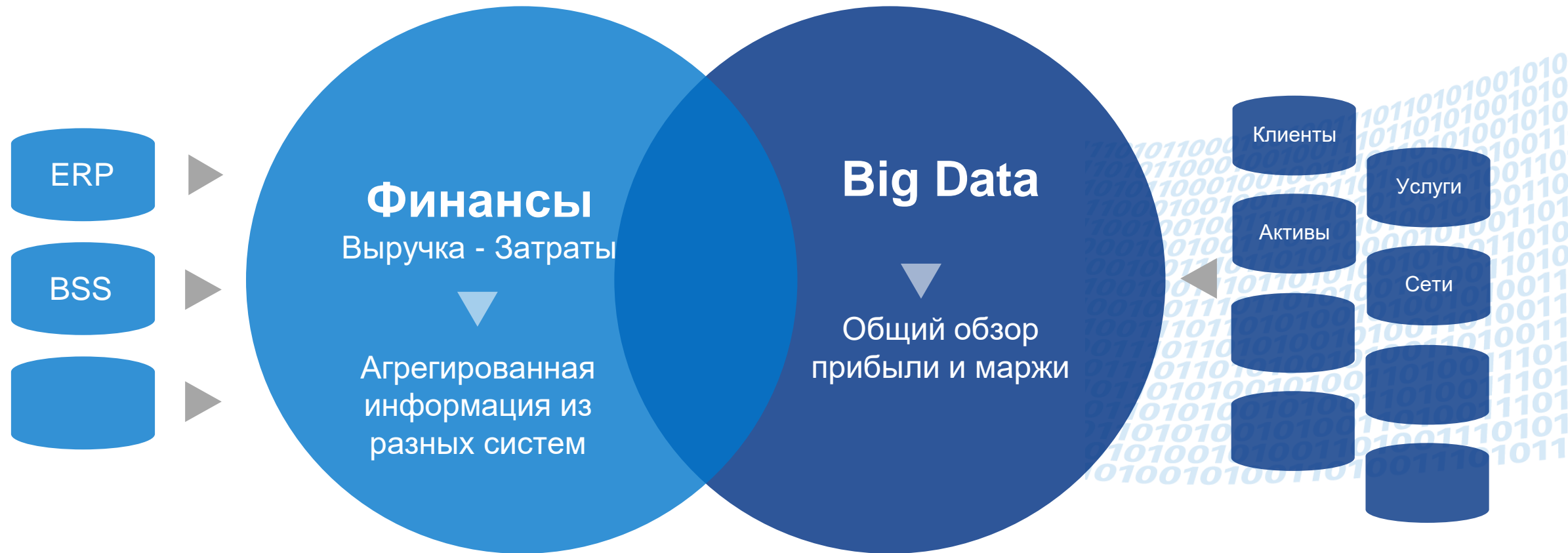
\*Source: TM Forum RA Survey 2016  
<https://www.tmforum.org/resources/whitepapers/revenue-assurance-survey-report-2016/>

# Потребность в фокусе на оптимизацию маржи по всему бизнесу

---



# Потребность в фокусе на оптимизацию маржи по всему бизнесу



# Потребность в фокусе на оптимизацию маржи по всему бизнесу





# Трансформация прибыльности в Телеком

SAP Big Data Margin Assurance

Цитата

“The collaborative work together with SAP has been transformational in evolving from the **old school of Revenue Assurance** into the **new school of a much richer Margin Assurance**”

“The ability to understand **granular customer profitability** specifically which customers are profitable or unprofitable and why, is a game-changer for our industry”

Thomas Holtmanns, Vodafone Director Finance Operations  
Central Europe and Global Process Owner Margin Assurance

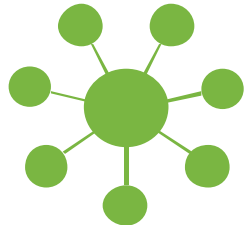
# Заставьте Big Data работать быстро!

SAP Big Data Margin Assurance



## Продукт для анализа AMPU в Телеком

Трансформационное решение от SAP – лидирующего поставщика бизнес-приложений, Облачных и BigData решений. Включает новую модель данных на основе стандартов TMForum.



## Инструмент анализа данных в реальном времени

Платформа SAP HANA, лидер среди in-memory платформ (Forrester 3Q2015), обеспечивает управление и доступ к детальным данным в реальном времени.



## Глубокая аналитика и массивная обработка

Технология разработана для работы с распределенными данными больших масштабов, обеспечивает готовые инструменты для исследования данных. Есть возможность обработки неагрегированных и необработанных структурированных/ неструктурированных больших и быстрых данных.



## Проверено на совместной работе с глобальным Tier 1 оператором

Совместные инновации с Vodafone глобальным оператором Tier 1 позволили трансформировать компанию для управления с позиций маржинальности.

# Смена парадигмы: от ARPU к AMPU

Как заглянуть за грань очевидного?

- › **Получить детальный вид на прибыль** – клиента, продукта, актива, канала и партнера
- › **Идентифицировать** больше утечки маржи быстрее
- › **Визуализировать и проводить анализ** всех данных в реальном времени
- › **Систематизировать** процесс, интегрировать с существующими бизнес-процессами
- › **Обнаружить** паттерны и тренды; ‘обучить’, предсказать и создать превентивный процесс поиска причины; «что-если» симуляция, «умное» принятие решений и автоматизация
- › **Обеспечить** непрерывно улучшаемую бизнес ценность, то есть добавление новых и расширяемых сценариев инноваций

## Роуминг

Обеспечить выводы о марже для роуминга и ее драйверы.

**Пример:** использование роуминга при плоских тарифных планах – повод для анализа затрат на роуминг и выручка по услугам, маржа по роуминг-партнеру, и т. д.

## Сумма скидок

Обнаружение низкомаржинальных клиентов из-за скидок.

**Пример:** обнаружение подписок с суммарными скидками или сложение скидок по ошибке.

## Анализ выбросов

Обнаружение выбросов по абонентам, подпискам и сервисам.

**Пример:** большинство абонентов по тарифам “все в одном” - выбросы, с относительно низкой маржой.

## Временной ряд

Бенчмаркинг, мониторинг трендов и сообщений (по KPI) с течением времени.

**Пример:** выявление положительных и отрицательных тенденций.

## Автопоиск корневой причины

Обнаружение корневой причины по правилам для неприбыльных клиентов и выбросов.

**Пример:** активированный плоский роуминговый тариф дает повод для отрицательной маржи



# Спасибо!

## Контакты:

Алексей Чурин

[Alexey.Churin@sap.com](mailto:Alexey.Churin@sap.com)

+7 (962) 9250332

