

Волгоградский рынок услуг доступа в сеть Интернет

**Аналитическая справка по
результатам исследования
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС»**

Демо-версия отчета

Январь 2006 г.

Волгоград, 16 февраля 2006

ОГЛАВЛЕНИЕ

«ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС». ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА	3
РЕЗЮМЕ ДЛЯ РУКОВОДСТВА	5
Таблица 1. Сводные данные о закономерностях потребительского поведения жителей Волгограда в сфере интернет-услуг	6
ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ	7
ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ	8
Таблица 2. Информация о компаниях, предоставляющих услуги доступа в сеть Интернет в Волгограде	8
ПОЛОЖЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-ПРОВАЙДЕРОВ НА РЫНКЕ ВОЛГОГРАДА.....	13
Рис. 1. Показатели спонтанного знания (без подсказки) компаний, предоставляющих услуги доступа в Интернет.....	13
Рис. 2. Уровень известности компаний, предоставляющих услуги доступа в Интернет	14
Рис. 3. Доля пользователей и уровень известности Интернет-провайдеров Волгограда	15
Рис. 4. Индекс эффективности для компаний, предоставляющих услуги доступа в Интернет.....	16
ЗАКОНОМЕРНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ЖИТЕЛЕЙ ВОЛГОГРАДА В СФЕРЕ ИНТЕРНЕТ-УСЛУГ.....	17
Таблица 3. Сводные данные о закономерностях потребительского поведения жителей Волгограда в сфере интернет-услуг	17
Рис. 5. Результаты обработки ответов респондентов на вопрос о частоте выхода в сеть Интернет	18
Рис. 6. Распределение ответов респондентов на вопрос о том, где они обычно пользуются сетью Интернет.....	19
Рис. 7. Вид соединения, используемый жителями Волгограда для доступа в Интернет из дома (а) и с рабочего места (б)	19
СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕАЛЬНЫХ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ИНТЕРНЕТ-УСЛУГ	21
Рис 8. Социально-демографический состав целевых групп потребителей услуг доступа в Интернет	22
Таблица 4. Социально-демографические характеристики групп потребителей услуг доступа в Интернет	23
Рис. 9. Социально-демографический состав потенциальных пользователей Интернет-услуг	25
Таблица 5. Социально-демографический состав потенциальных пользователей Интернет-услуг	26

«ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС». ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

В эру передовых технологий неэффективность – самый страшный из грехов.

О. Хаксли

СКОЛЬКО СТОИТ ИССЛЕДОВАНИЕ?

Можно ли работать на рынке, не имея информации о том, кто твой потребитель, чего он хочет (вообще – от жизни, и в частности – от предлагаемого ему товара или услуги), о чем он думает и к чему стремится? Можно. Но лучше этого не делать.

Для того, чтобы не только удерживаться, но и развиваться на конкурентном рынке, остро необходима своевременная и достоверная информация о предпочтениях покупателей и действиях конкурентов, структуре неудовлетворенного спроса и особенностях потребительского поведения. Основным источником получения такой информации являются маркетинговые исследования.

Маркетинговые исследования дороги. **«Среднее» исследование рынка стоит от нескольких десятков до нескольких сотен тысяч рублей.** Далеко не каждая компания может себе позволить тратить такие деньги на маркетинг.

ЧТО ТАКОЕ «ОМНИБУС»?

ОМНИБУС (OMNIBUS) – это регулярно проводящееся исследование, затрагивающие самые различные темы.

Традиционно исследование проводится в интересах нескольких заказчиков (такие проекты называют синдикативными). В анкету омнибусных исследований, как правило, включаются независимые блоки вопросов, интересующих различные компании.

Кроме того, в инструментарий включаются вопросы «общего плана», которые затем используются для подготовки публикаций, проведения научных изысканий, совершенствования методики исследований.

ЧТО ТАКОЕ «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС»?

«ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС» - инициативное исследование, которое ежемесячно проводится Центром «АНАЛИТИК». Его цель – предоставить заказчикам оперативную информацию о состоянии рынка и изменениях, происходящих в потребительском поведении.

Как и большинство синдикативных проектов, он обладает следующими преимуществами:

- ❑ **Сжатые сроки исследования** позволяют своевременно получать «свежую» информацию. Регулярное участие в проекте дает возможность отслеживать динамику изменения ситуации на рынке.
- ❑ **Затраты на участие** в «ВОЛГОГРАДСКОМ ОМНИБУСЕ» значительно ниже, чем на проведение эксклюзивного исследования. Данные о социально-демографических характеристиках респондентов предоставляются всем заказчикам бесплатно.
- ❑ **Эксклюзивность «тематических блоков».** Заказчик может не только разместить свои вопросы в бланке интервью проекта «Омнибус», но и приобрести эксклюзивные права на отчет. Отчет, на который приобретены эксклюзивные права, снимается с продажи и поступает в полное распоряжение Заказчика.

Традиционно в инструментарий проекта «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС» включаются вопросы, посвященные потреблению колбасных изделий, пива, услуг сотовой связи и т.д. В январе 2006 г. в инструментарий исследования были также включен блок вопросов, посвященный рынку молочных изделий.

КАК ЭТО ДЕЛАЕТСЯ?

- **МЕТОД.** Основной метод получения информации проекте «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС» - формализованное телефонное интервью по структурированной анкете. Метод телефонного опроса позволяет с большей оперативностью, по сравнению с поквартирным личным интервью, получить необходимую информацию. Каждый месяц около 20 интервьюеров Центра «АНАЛИТИК» собирают необходимую Вам информацию.

- **ОБЪЕКТ.** Объектом исследования в проекте «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС» является взрослое, экономически активное население Волгограда в возрасте от 16 до 60 лет. По данным Волгоградского областного комитета государственной статистики в Волгограде проживает 649.8 тыс. человек, относящихся к данной возрастной группе.

- **КОНТРОЛЬ.** Во всех исследованиях, проводимых Центром «АНАЛИТИК», контролю подвергается не менее 20% от общего количества проведенных интервью.

- **ВЫБОРКА.** Выборка отражает структуру населения Волгограда. Основные контролируемые параметры: пол, возраст, район проживания респондентов.

- **ОБРАБОТКА.** При анализе полученных результатов применяются современные методы статистической обработки данных – методы факторного, кластерного, детерминационного анализа, анализа соответствий и т.д.

- **ОТЧЕТЫ.** Результаты исследования предоставляются заказчику в печатном и/или в электронном виде. По каждому тематическому блоку вопросов готовится аналитическая справка, которая предоставляется заказчику. Вопросы, включенные в «открытые блоки», используются для подготовки публикаций в средствах массовой информации и/или для проведения научных исследований.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ?

Стоимость участия в коммерческой части «ВОЛГОГРАДСКОГО ОМНИБУСА» рассчитывается, исходя из типа вопроса («закрытый» или «открытый») и количества интересующих Вас вопросов.

«Закрытый вопрос» - вопрос с предлагаемыми вариантами ответов. Например, такой: «СКАЖИТЕ, КАК ЧАСТО ВЫ ПЬЕТЕ ПИВО?»:

- | | |
|----------------------|---------------------|
| 1. Каждый день | 4. Раз в неделю |
| 2. 4–6 раз в неделю | 5. Раз в две недели |
| 3. 2–3 раза в неделю | 6. Еще реже |

Стоимость размещения в проекте «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС» одного закрытого вопроса составляет **600 руб.**

«Открытый» вопрос предполагает, что ответ формулирует сам респондент. Ответы на «открытые» вопросы позволяют прояснить неопределенную ситуацию и могут в корне изменить существующее представление. Стоимость одного открытого вопроса составляет **850 руб.**

При определении стоимости участия используется система прогрессирующих скидок. При заказе нескольких вопросов скидка на второй и третий вопросы составит 10%, на четвертый и последующие – 20%. Условия приобретения эксклюзивных прав на отчеты обсуждаются отдельно.

Число вопросов	СКИДКА	СТОИМОСТЬ ЗАКАЗА	
		Закрытые вопросы	Открытые вопросы
1	–	600 руб.	850 руб.
2	10%	1140 руб.	1615 руб.
3	10%	1680 руб.	2380 руб.
4	20%	2160 руб.	3060 руб.
5	20%	2640 руб.	3740 руб.

ВЫ ХОТИТЕ УЧАСТВОВАТЬ?

Добро пожаловать! Вам нужно до начала ближайшего месяца позвонить в Центр «АНАЛИТИК» и согласовать формулировки интересующих Вас вопросов, и тогда **25-го числа на Вашем столе будет лежать отчет, содержащий необходимые Вам ответы.**

ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Данный документ представляет собой аналитическую записку по результатам обработки блока вопросов, посвященных знанию интернет-провайдеров и особенностей доступа волгоградцев в сеть Интернет.

ЦЕЛЮ включения в инструментарий исследования блока вопросов, посвященных интернет-услугам, является построение общего описания ситуации на локальном рынке.

В качестве основных **ЗАДАЧ ИССЛЕДОВАНИЯ** рассматривались следующие:

- Определить уровень известности компаний, предоставляющих услуги доступа в Интернет (в том числе рассчитать показатели «Top Of Mind», «известность-припоминание и «известность-узнавание»).
- Рассчитать долю абонентов, пользующихся услугами определенного интернет-провайдера.
- Выделить целевые группы потребителей услуг доступа в Интернет.
- Исследовать особенности доступа жителей Волгограда в сеть Интернет.
- Построить социально-демографические портреты пользователей интернет-услуг и потенциальных абонентов.
- Оценить долю и количество волгоградцев, которые в течение ближайшего времени планируют подключиться к сети Интернет.

Таким образом, результаты проекта «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС» в части, связанной с исследованием интернет-услуг, позволяют построить общую характеристику рынка и описать предпочтения потребителей.

Поставленные задачи в завершеном проекте решались с помощью такого

средства исследования рынка, как U&A (Usage&Attitude). Указанный «инструмент исследования» позволяет описать привычки и предпочтения потребителей и на наиболее общем уровне оценить особенности потребительского поведения жителей Волгограда.

Стоит отметить, что завершённый проект не может дать столь же глубокой и детальной информации, как комплексное эксклюзивное исследование, его результатов достаточно только для оценки общего состояния рынка.

Предваряя изложение результатов исследования, необходимо кратко описать особенности методики его проведения.

В целом, методика проведения проекта соответствует методике проекта «ВОЛГОГРАДСКИЙ ОМНИБУС» (см. С. 4).

Полевой этап исследования (этап сбора информации) проводился с 12 по 27 января 2006 г. Для реализации проекта было привлечено 16 квалифицированных интервьюеров. В процессе сбора информации проводился выборочный контроль работы каждого сотрудника (не менее 30% всех сделанных интервьюером анкет). Контроль осуществлялся специально подготовленными контролерами ЗАО ЦСМИ «Аналитик» по заранее составленному бланку контроля, в который помимо вопросов социально-демографического блока были включены вопросы, позволяющие оценить качество и содержание интервью. Отбор респондентов для участия в исследовании проводился по базам данных домашних телефонов жителей Волгограда.

По результатам полевого этапа к обработке принята 421 анкета. Максимальная статистическая погрешность для выборки такого объема при доверительном уровне 0.95 составляет 4.8%.

Бланк интервью исследования приведен в Приложении на С. 26-27.

ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ

Предваряя анализ данных, полученных в ходе исследования, необходимо дать краткую справку о состоянии рынка на момент исследования: какие компании предлагают на рынке подключение к сети Интернет, какие услуги они предоставляют и какова система тарификации услуг доступа в Интернет.

Основным методом обобщения материалов, представленных в данном разделе, является традиционный анализ документов, представленный на официальных сайтах интернет-провайдеров Волгограда.

В табл. 2 приведен перечень компаний, предоставляющих на рынке Волгограда услуги доступа в Интернет.

Стоит отметить, что количество «продавцов» интернет-услуг за последние пять лет в Волгограде выросло почти в три раза. Это является показателем роста рынка и, как следствие этого, роста конкуренции. С учетом того, что на сегодняшний момент рынок не является насыщенным, увеличение числа интернет-операторов приведет к снижению цен на услуги, а это, в свою очередь, даст возможность подключиться к глобальной сети более широким слоям населения.

Традиционный набор услуг, которые предлагают волгоградские интер-

нет-провайдеры, сводится к следующему:

- Предоставление услуг доступа в сеть Интернет (доступ по коммутируемым линиям или dial-up, постоянное подключение к сети передачи данных).
- Услуги телематической службы передачи информации (IP-телефония).
- Дополнительные услуги (выделение постоянного IP-адреса, регистрация и поддержка функционирования доменных зон, почтовые услуги, хостинг, услуги технической поддержки и др.).

В части предоставления услуг доступа в Интернет также наблюдаются изменения на рынке. Эти изменения состоят в том, что наряду с коммутируемым доступом все больше организаций предлагают услуги по предоставлению постоянного соединения (выделенные линии). Основными целевыми аудиториями этого типа услуг пока являются корпоративные пользователи, что связано со стоимостью услуг. Однако снижение цен и разработка гибких систем тарификации (например, линейка тарифов «DISEL» для населения у «Волгоградэлектросвязь») будут способствовать популярности постоянного соединения среди индивидуальных пользователей.

Таблица 2. Информация о компаниях, предоставляющих услуги доступа в сеть Интернет в Волгограде

НАЗВАНИЕ ПРОВАЙДЕРА	АДРЕС, ТЕЛЕФОН	САЙТ В СЕТИ
AnnexGroup, ООО «Волгоград Спецсвязь»	400077, г. Волгоград, ул. Рабоче-Крестьянская, 16. Тел. 91-97-03	http://www.annexgroup.ru http://www.vsc.ru
EnterYes, ЗАО «Волгтелеком»	400012, г. Волгоград, ул. Новодвинская, 11а. Тел. 48-56-26, Факс 48-41-51	http://www.enteryes.ru
Road Television	400005, г. Волгоград, пр. Ленина, 86, офис 110. Тел. 938-938, Тел/факс 23-34-26	http://www.roadtel.ru

НАЗВАНИЕ ПРОВАЙДЕРА	АДРЕС, ТЕЛЕФОН	САЙТ В СЕТИ
Skynet, ООО «Скай-нет»	400074, г. Волгоград, ул. Рабоче-Крестьянская, 30, офис 302. Тел. 90-05-78; 48-84-80	www.skynet.su
АС, Интернет-провайдер	400005, г. Волгоград, ул. Советская, 34. Тел./Факс 30-27-77, 23-90-77	http://www.as.ru/
Байярд Славия коммуникейшнс, ООО	400074, г. Волгоград, ул. Канунникова, 5. Тел. 94-34-44, 94-40-97	http://www.bayard.ru
Вист он-лайн, ЗАО	400081, г. Волгоград, ул. Ангарская, 17. Тел. 90-30-30, 33-88-88	http://www.vistcom.ru
ВолгаЛинк, ООО	400001, г. Волгоград, ул. КИМ, 7а. Тел. 97-64-81, 93-14-84	http://www.vlink.ru
Волгоград-GSM ЗАО, СМАРТС	400131, г. Волгоград, ул. Коммунистическая, 19д. Тел. 92-20-00, 34-23-07	http://www.volg-gsm.ru
Волгоградэлектросвязь, региональный филиал ОАО «ЮТК», производство «Мультисервисная сеть»	400131, г. Волгоград, ул. Мира, 16. Тел. 33-43-19	http://www.avtlg.ru
Глобал	400087, г. Волгоград, ул. Невская, 13а, офис 601. Тел. 36-88-88, 36-86-96	http://www.global-v.ru
ИнтерДА	400131, г. Волгоград, ул. Советская, 5, ком. 1009. Тел. 38-36-38, Факс 91-94-14	http://www.interdacom.ru
Коламбия телеком, ЗАО	400080, г. Волгоград, ул. 40 лет ВЛКСМ, 96а. Тел. 40-28-74, 40-28-75	http://www.coltel.ru
РОЛ	–	http://www.rol.ru
Связьинформ	400005, г. Волгоград, пр. Ленина, 98, оф. 331. Тел. 23-80-16, 73-38-16	http://www.rlan.ru/
Спайдер	400087, г. Волгоград, ул. Невская, 13а, офис 510 Тел. 32-99-07, 32-72-81	http://www.spd.ru
Спринт	400066, г. Волгоград, ул. Мира, 6. 38-87-06, 38-87-04	http://www.sprint-v.com.ru
Теле-Ком, ООО	400005, г. Волгоград, ул. 7-я Гвардейская, 6. Тел. 93-17-40, 93-15-45	http://www.tele-kom.ru
ТелеКомСвязь	Г. Волгоград, ул. Донецкая, 16, офис 401. Тел. 94-41-52	http://www.tkscom.ru
Университет-Телепорт	400062, г. Волгоград, пр. Университетский, 100, Волгоградский Государственный Университет, ком. 1-03В. 46-02-64	http://teleport.volsu.ru
УНИКО, ЗАО НПП	400062, г. Волгоград, ул. 2-я Продольная, 30. Тел. 40-55-29, 46-02-75	http://www.vgg.ru

Относительно новым способом подключения к сети передачи данных является спутниковый Интернет (в Волгограде эти услуги предлагает компания «Глобал»). Подключение через спутник позволяет получать входящую информацию со скоростью во много раз превышающей скорость обычного соединения по телефонной линии. Спутниковый Интернет не заменяет обычные способы подключения, а является дополнением к ним, благодаря которому пользователь получает практически неограниченный по объему получаемой информации высокоскоростной доступ в глобальную сеть, который раньше не был доступен из-за низкой пропускной способности существующих линий связи.

Еще одним способом выхода в Интернет, которым пользуются жители Волгограда, - GPRS или мобильный Интернет. GPRS (General Packet Radio Service) – технология пакетной передачи данных, которая позволяет получать и передавать информацию с помощью мобильного телефона на существенно более высоких скоростях, по сравнению со стандартным голосовым каналом GSM (9.6Кбит/с). Используя технологию GPRS, абонент может получать полноценный доступ в Интернет, работать с электронной почтой, общаться в чате и по ICQ и т.д. В настоящее время разработана более совершенная технология EDGE (Enhanced Data-Rates For GSM Evolution). Данная услуга является логическим продолжением GPRS с большей пропускной способностью трафика и скоростью передачи данных до 384 Кбит/с. С помощью EDGE можно пользоваться теми же услугами, что и при помощи GPRS.

Услуги GPRS и EDGE предоставляют операторы сотовой связи. Несмотря на доступность и легкость использования, эти услуги не могут удовлетворить потребностей в больших объемах информации и высокоскоростных способах передачи данных. К тому же, абоненты пользуются этой услугой параллельно с подключением к «стандартным» услугам Интернет.

Рассмотрим услуги, которые предлагают волгоградцам ведущие интернет-провайдеры города.



«Волгоградэлектросвязь», региональный филиал ОАО «ЮТК», про-

изводство «Мультисервисная сеть» (Волгоградский телеграф) работает на рынке связи города с конца XIX века (тогда еще под другим названием и на территории города Царицына). В 1997 году Волгоградский телеграф стал провайдером сети Интернет. В июне 2002 года образовано новое структурное подразделение «Волгоградэлектросвязь» «Мультисервисная сеть», а 12 октября 2004 года состоялась презентация услуг xDSL.

Основные услуги, которые предоставляет филиал ЮТК на территории Волгоградской области - xDSL, ISDN, dial-up, IP-телефония, REX400, X.25, подключение по выделенной линии, web-разработка и другие.

Компания предлагает широкую линейку планов «DISEL» (12 вариантов), в том числе и ориентированных на привлечение индивидуальных клиентов. По тарифным планам «DISEL» происходит подключение пользователей с использованием технологии xDSL. Клиенты предъявляют различные требования к подключению, и «DISEL» позволяет их удовлетворить (планы «DISEL-Подключайся», «DISEL-Закачайся» и т.д.). К тому же, активная рекламная кампания способствует как росту известности организации «Волгоградэлектросвязь», так и росту популярности услуг постоянного подключения к сети.

Стоит отметить, что доминирующим способом доступа в Интернет в городе пока является dial-up и поэтому по доле пользователей провайдер «Волгоградэлектросвязь» будет несколько уступать другим компаниям. Это связано с тем, что приоритетным направлением развития компании является предоставление услуг xDSL, которые пока не все желающие могут себе позволить. Однако со временем эти услуги станут доступны большому количеству горожан и при грамотной маркетинговой стратегии лидирующие позиции компании могут значительно укрепиться.



Интернет-узел компании открыт в 1999 году. Основная миссия **ООО «Теле-Ком»** (как указано на официальном сайте компании) – «подключение к сети Интернет как юридических, так и физических лиц, услуги электронной почты, IP-телефонии, оказание полного спектра услуг по разработке и размещению веб-сайтов (регистрация доменного имени, веб-дизайн, веб-хостинг). Клиентам, пользующимся доступом в Интернет по коммутируемым линиям, **ООО «Теле-Ком»** предлагает один из самых выгодных тарифных планов, удобные клиентам формы оплаты, профессиональную техническую поддержку».

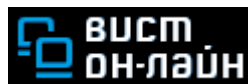
На сегодняшний момент компания располагает каналом передачи данных 4 МБ/с, двумя модемными пулами: 1) 96-09-99 (180 модемных линий V.90) и 2) 97-85-05 (14 модемных линий V.34).

При временном IP-соединении (dial-up) пользователю бесплатно предоставляются следующие виды услуг: регистрация, электронный почтовый ящик объемом 15 Мб (POP3/IMAP4), 10 Мб дискового пространства для домашней страницы.

Интернет-провайдер «Теле-Ком» имеет развитую дилерскую сеть. Интернет-карты «Теле-Ком» продаются более чем в 50 фирмах города Волгограда. В апреле 2002 года **ООО «Теле-Ком»** стало единственным интернет-провайдером в Волгограде, заключившим договор со СберБанком РФ, который предоставил свою сеть филиалов для реализации карт **ООО «Теле-Ком»**.

Также компания «Теле-Ком» успешно работает в таких секторах рынка, как хостинг и IP-телефония.

Широкий спектр услуг, техническая оснащенность и широкая дистрибуция позволяют **ООО «Теле-Ком»** быть среди лидирующих волгоградских провайдеров (как по уровню известности, так и по числу подключений).



ЗАО «Вист он-лайн» оказывает услуги доступа в Интернет и телефонной связи (IP-телефонии) в Волгограде. Предприятие входит в состав группы компаний «Волгоградпрограммсистем». Компания предоставляет доступ в Интернет как индивидуальным пользователям («доступ домой»), так и корпоративным («доступ на работу»).

Основные услуги, которые предлагает на рынке «Вист он-лайн» - телефонная связь, модемный доступ в Интернет, проводной доступ (постоянный проводной доступ осуществляется в местах, где созданы так называемые кампусные сети на основе технологии Ethernet, кампусные сети охватывают одно или несколько близлежащих зданий, позволяя клиентам получать высокоскоростной доступ в Интернет), беспроводной доступ (постоянный беспроводной доступ в Интернет осуществляется через беспроводную сеть ЗАО «Инфосфера», охватывающую Волгоград, Волжский, Краснослободск, Городище, Гумрак и Среднюю Ахтубу) и другие услуги.

Модемный доступ в Интернет осуществляется по телефонной линии со скоростью соединения до 56 Кбит/с. Компания владеет двумя пулами: 1) модемный пул V.90 (90–34–90) и 2) модемный пул V.92 (90–00–06).

Абонентам «Вист он-лайн» бесплатно предоставляются электронная почта, виртуальный сервер, почтовый домен.



SMARTS «Волгоград-GSM» - один из крупнейших операторов сотовой связи в регионе. С декабря 2004 г. компания начала оказывать услуги по подключению к сети Интернет. Провайдер «Волгоград-GSM» подключает абонентов к Интернет через dial-up, выделенные линии и Virtual Private Network (корпоративная IP-сеть или объединение локальных компьютерных сетей удаленных офисов в единую сеть, только для юридических лиц).

Дополнительные услуги, которые активируются бесплатно при dial-up-подключении и при постоянном соединении к провайдеру «Волгоград-GSM» - почтовый ящик на 5 Мб и 20 Мб дискового пространства для размещения web-страниц.



Компания «Волга-Линк» предлагает на рынке услуги dial-up-доступа в сеть Интернет, постоянного подключения, хостинга, регистрации доменов, а также услуги технической поддержки. Девиз компании – «Интернет для каждого».

В распоряжении компании находится три модемных пула в Волгограде: V.34 на 35 линий (93-13-45), V.92 на 30 линий (90-00-50), V.92 на 90 линий (96-07-77).

При подключении по коммутируемому соединению, абонент получает: адрес электронной почты, почтовый ящик на сервере ВолгаЛинк объемом до 10 Мб с доступом по протоколу POP3 или IMAP, доступ к серверу новостей по протоколу NNTP в режиме чтения/отправки сообщений, дисковое пространство объемом до 10 Мб для размещения домашних страниц на веб-сервере ВолгаЛинк.



Коламбия
телеком

Стратегию компании «Коламбия-Телеком» ее руководители формулируют следующим образом: «Мы постоянно внедряем самые передовые решения во всех областях своей деятельности, следуя интересам своих Абонентов. Непрерывное наращивание технического и кадрового потенциала, ориентация на использование высокотехнологичного оборудования способствуют развитию разных сфер телекоммуникационного обслуживания населения: телефонной цифровой связи, коммутируемого и выделенного доступа к сети Интернет, услуги связи СКД, видео-телефонии и т.д.».

Основные направления деятельности компании - интернет-телефония и коммутируемый доступ в Интернет с использованием интернет-карт различных номиналов.



ООО «ИнтерДа» на волгоградском рынке телекоммуникаций работает с 1997 года.

Основными направлениями деятельности компании является предоставление организациям и частным лицам доступа к сети Интернет по коммутируемым и выделенным линиям, размещение web-серверов, разработка и реализация коммерческих и некоммерческих проектов с использованием сети.

Также компания «InterDa» предоставляет полный спектр web-услуг. Специалисты организации могут создать и разместить сервер любого уровня сложности, зарегистрировать адрес и организовать web-хостинг доменного имени клиента. Бесплатные услуги, предоставляемые абонентам при подключении - регистрация каждого логина, доступ к информации с использованием инфокоммуникационных технологий и передача факсимильных сообщений, передача сообщений электронной почтой, 1 (один) электронный почтовый ящик объемом 10 Мб, регистрация дополнительного почтового ящика объемом 10 Мб, размещение WEB-страницы объемом до 15 Мб, гостевой доступ на сервер www.interdacom.ru длительностью до 15 мин.

При этом, если в течение трех календарных месяцев с момента образования на счете абонента нулевого остатка пополнения счета не произошло, учетные данные абонента удаляются из учетной системы оператора.

Таким образом, ведущие провайдеры предлагают своим абонентам сходный перечень услуг. В итоге, эффективность работы компаний во многом будет зависеть от ценовой политики, технической оснащенности (возможность качественного «дозвона» из разных районов города) и выбранной стратегии продвижения компании (маркетинговый анализ). Поэтому в условиях интенсивного роста рынка постоянно востребована информация о его состоянии и предпочтениях потребителей.