



ПАРТНЕРСКОЕ УТП ДЛЯ МОБИЛЬНОГО ОПЕРАТОРА

«КЛЮЧ» как дополнительная услуга к мобильному счету

Адресная допродажа цифрового доступа жителям подключенных домов через каналы оператора связи. Комиссия оператора: 1/3 платежа клиента.

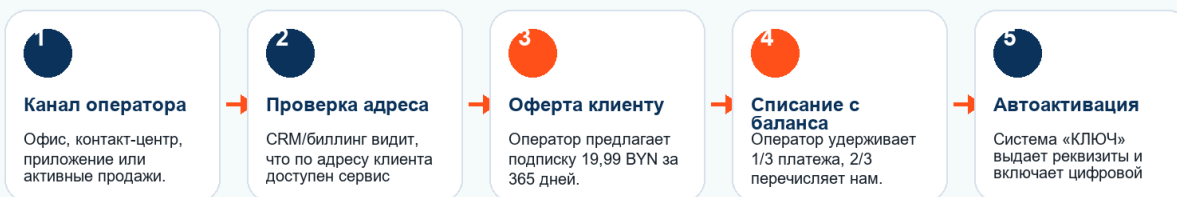
ООО «СпецТехСервис ГРУПП» предлагает оператору мобильной связи добавить сервис цифрового доступа «КЛЮЧ» в продуктовую линейку и продавать его абонентам, проживающим или зарегистрированным по адресам подключенных многоквартирных домов.

Для абонента это подписка 19,99 BYN за 365 дней с автопродлением: открытие шлагбаума, калитки, подъездной двери и других точек доступа со смартфона, гостевые пропуска и автоматический пропуск интегрированных служб доставки, такси и экстренных служб. Клиент оплачивает услугу оператору; оператор оставляет себе 1/3 платежа как комиссию и перечисляет нам 2/3.



Модель подключения услуги через оператора связи

Новая регулярная выручка из существующих каналов продаж: 1/3 платежа остается оператору



Что получает оператор

Дополнительную услугу к мобильному счету, регулярное списание, комиссию 1/3 от тарифа и рост ARPU без собственного монтажа СКУД.

Что получает клиент

Открытие шлагбаума, калитки и подъезда со смартфона, гостевые пропуска и автоматический пропуск доставок, такси и служб.

Коммерческая логика для оператора

Новая регулярная выручка

Оператор получает 1/3 каждого платежа клиента по подписке 19,99 BYN за 365 дней.

Продажа без капитального монтажа

Оборудование и сервисная инфраструктура находятся на стороне «КЛЮЧ» и подключенных объектов.

Адресный триггер в CRM

Предложение появляется не всем подряд, а тем абонентам, чей адрес совпал с подключенным объектом.

Задействованы текущие каналы

Офисы, контактный центр, мобильное приложение, сайт и активные продажи могут использовать одну механику.

Понятная ценность для клиента

Абонент получает бытовую пользу каждый день: доступ во двор, подъезд, гостевые пропуска и сервисные интеграции.

Потенциал экосистемы

Вторым этапом кнопка открытия может появиться прямо в приложении оператора.

Предлагаемая интеграция

Мы готовы автоматически синхронизировать с оператором перечень подключенных объектов и статусы доступности услуги. Когда клиент обращается в любой канал оператора, система проверяет адрес регистрации или проживания и предлагает подключение, если по этому адресу доступен «КЛЮЧ». Денежная модель проста: оператор принимает оплату, удерживает 1/3 как комиссию за продажу и обслуживание платежа, а 2/3 перечисляет ООО «СпецТехСервис ГРУПП».

Два способа запуска партнерства

Можно начать с простого сценария и перейти к глубокой интеграции

СЦЕНАРИЙ 1

Продажа услуги оператором

Адресная проверка в системе оператора → подключение подписки → регулярное списание с мобильного баланса → автоматическая активация в «КЛЮЧ».

Быстрый запуск пилота

СЦЕНАРИЙ 2

Кнопка доступа внутри приложения оператора

Интеграция мобильного приложения оператора с API «КЛЮЧ»: клиент открывает доступ не выходя из привычного приложения.

Максимальная вовлеченность



Решение: пилотная интеграция, revenue-share 1/3 оператору и тест на подключенных адресах.

Что требуется от оператора на пилоте

1. Каналы продаж	Определить 1-2 стартовых канала: контактный центр, офисы продаж, мобильное приложение или активные продажи.
2. Проверка адреса	Согласовать формат автоматической сверки адреса клиента со списком подключенных объектов «КЛЮЧ».
3. Биллинг	Настроить списание 19,99 BYN с мобильного баланса за подписку на 365 дней с автопродлением и распределение платежа: 1/3 оператору, 2/3 нам.
4. Активация	Передавать событие оплаты/подключения в «КЛЮЧ», после чего клиент автоматически получает реквизиты для регистрации и доступ к объекту.

Предлагаемое решение

Запустить совместный пилот на ограниченном списке подключенных адресов: синхронизация объектов, продажа подписки через выбранный канал оператора, списание с мобильного баланса, распределение платежа 1/3 оператору и 2/3 нам, затем автоматическая активация клиента в сервисе «КЛЮЧ».