

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА КОМПЛЕКСНЫХ РЕШЕНИЙ И СЕРВИСОВ



Какие партнеры/поставщики интересны ОАО «Ростелеком»

Ольга Румянцева Вице-Президент по работе с корпоративным и государственным сегментами

РОСТЕЛЕКОМ В ЦИФРАХ

ЧИСЛО АБОНЕНТОВ

Фиксированная голосовая связь 28 000 000

Мобильная связь 14 000 000

Широкополосный доступ в Интернет 10 800 000

Платное телевидение 7 000 000



80

РЕГИОНАЛЬНЫХ
ФИЛИАЛОВ

2 500

ТОЧЕК ПРОДАЖ
И ОБСЛУЖИВАНИЯ

160 000

СОТРУДНИКОВ

БОЛЕЕ 50%

АКЦИЙ КОНТРОЛИРУЕТ
ГОСУДАРСТВО

КРУПНЕЙШИЕ БИЗНЕС-КЛИЕНТЫ



РОСТЕЛЕКОМ АКТИВНО УЧАСТВУЕТ В РЕШЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И БИЗНЕС ЗАДАЧ

Общество четко отслеживает изменения в законодательстве Российской Федерации и предлагает на рынках B2G и B2B сервисы, которые являются самыми актуальными на текущий момент времени

АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ:

- Создание Единой сети передачи данных (ЕСПД) в интересах федеральных органов исполнительной власти РФ (ПП №1240 от 24.11.2014)
- Оказание Универсальной услуги связи на всей территории Российской Федерации (ФЗ-126 «О связи»)
- Сбор, передача и хранение видеоконтента с значимых и массовых мероприятий (выборы, ЕГЭ, сегменты АПК «Безопасный город»)
- Проектирование и создание «гособлака» и единой телекоммуникационно-вычислительной инфраструктуры для доставки и хранения данных органов исполнительной власти (Поручение Президента РФ №Пр-2525 от 28.10.2014)
- **Перенос «персональных данных на территорию Российской федерации по ФЗ-152 — срок до 01.09.2015**

ДРАЙВЕРЫ РОСТА «РОСТЕЛЕКОМ»

За счет каких услуг мы планируем рост?



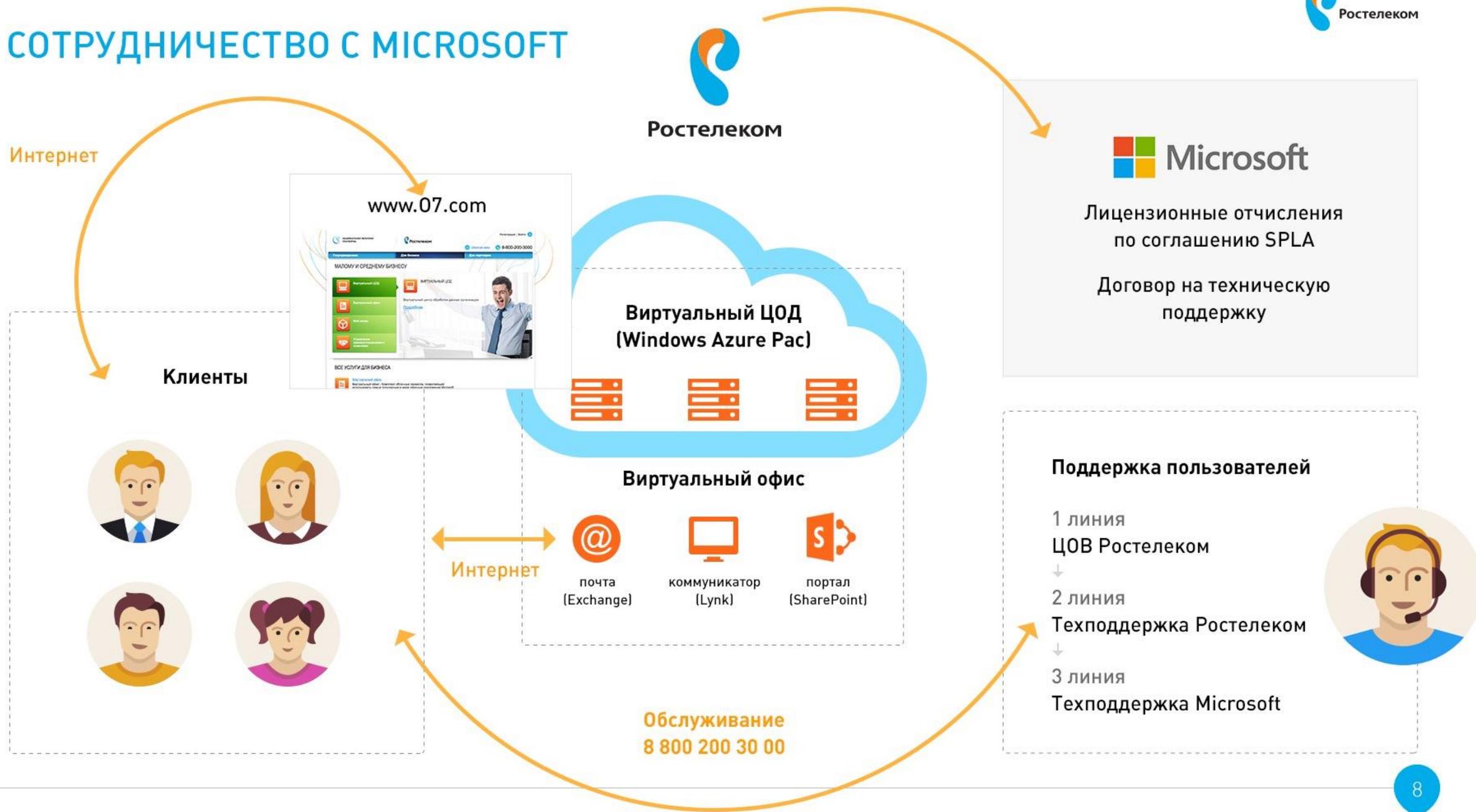
РОСТЕЛЕКОМ РЕАЛИЗУЕТ СЛОЖНЫЕ МНОГОСОСТАВНЫЕ ПРОЕКТЫ

КАКИМ ОБРАЗОМ МЫ ДОСТИГАЕМ ЦЕЛЕЙ?

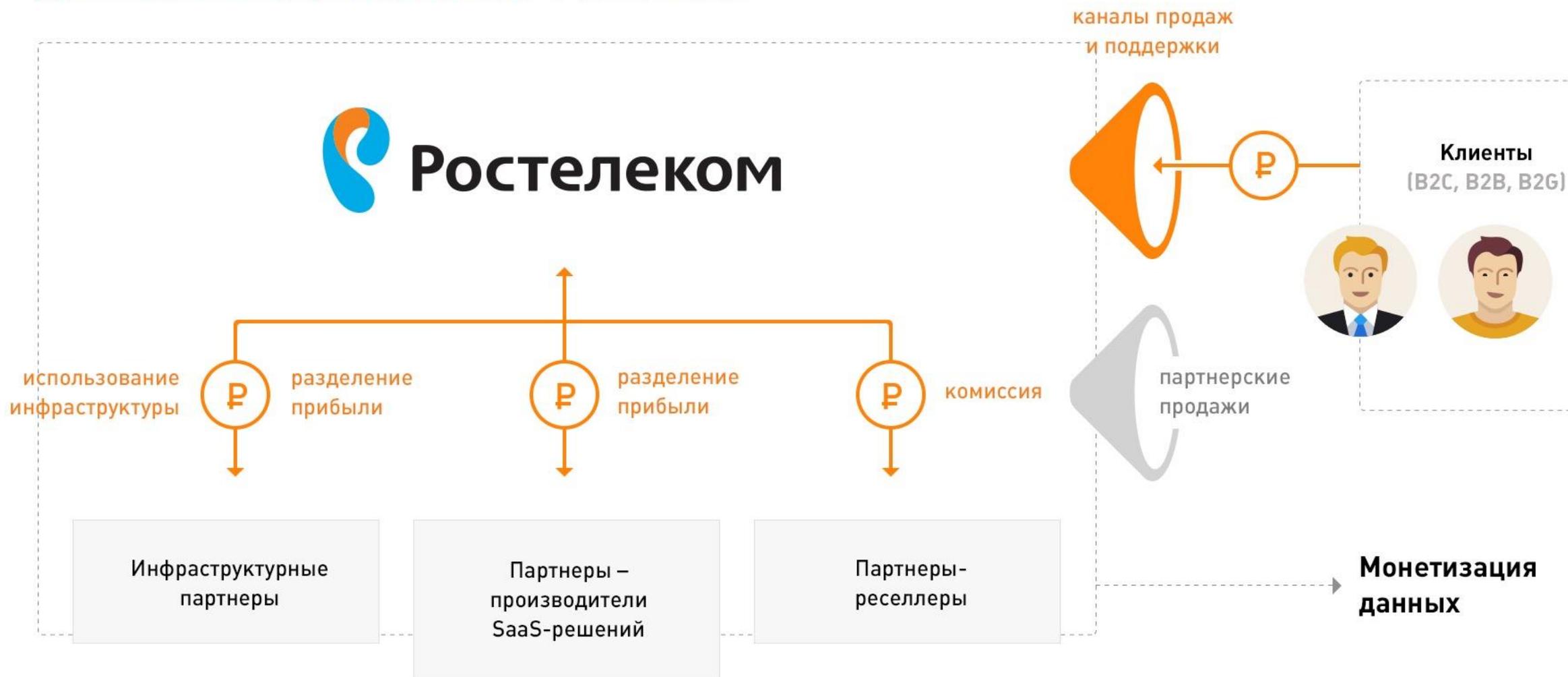
- Самые современные решения (инфраструктура, приложения)
- Высокое качество предоставляемых услуг
- Эффективные каналы продаж и проектный менеджмент
- Выгодные заказчику финансовые модели сотрудничества (включая государственно-частное партнерство)
- **Синергетический эффект от совместной работы с партнерами поставщиками решений**



СОТРУДНИЧЕСТВО С MICROSOFT



ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ SAAS-РЕШЕНИЙ



ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ SAAS-РЕШЕНИЙ

КАКИЕ ПАРТНЕРЫ НАМ НУЖНЫ:

- Поставщик собственного SaaS-решения;
- Монопродуктовая компания (желательно);
- Собственная структура сопровождения продаж для взаимодействия с продукт-менеджерами и аккаунт-менеджерами ОАО «Ростелеком»;
- Не стартап в первой фазе, должен быть положительный денежный поток от продаж продукта;
- Должен иметь продуктовую стратегию для своего продукта.



ПОРТРЕТ ИДЕАЛЬНОГО ПОСТАВЩИКА/ПАРТНЕРА РОСТЕЛЕКОМ

НАШ ПОСТАВЩИК/ПАРТНЕР:

- Видит что перспектива в интеграции и взаимодействии, в объединении всего лучшего на телеком- и ИТ-рынке в комплекс уникальных и унифицированных услуг
- Видит что перспектива рынка в создании новых более сложных комплексных и инновационных услуг, способных дать новый импульс развитию рынка и соответствовать вызовам конкурентов
- Готов развивать свой бизнес вместе с Ростелеком



ЧТО РОСТЕЛЕКОМ ЖДЕТ ОТ СВОИХ ПОСТАВЩИКОВ

- 1 Расширение своего бизнеса, приход новых клиентов
- 2 Получение преимуществ на рынке
- 3 Понимание и поддержка целей Ростелеком
- 4 Безусловное соблюдение обязательств Общества перед заказчиками
- 5 Высокое качество работы
- 6 Поддержка и продвижение имиджа Общества на рынке

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ/ПАРТНЕРОВ

РОСТЕЛЕКОМ ГОТОВ ДАТЬ СВОИМ ПОСТАВЩИКАМ/ПАРТНЕРАМ ВОЗМОЖНОСТЬ:

- Расширить свой бизнес за счет выхода на новый уровень
- Совместно создавать новые конкурентные продукты и решения
- Получить новые современные производственные мощности
- **Получать устойчивый доход в сотрудничестве с Ростелеком**

