



Шоу Бизнес v.2.0



SONY MUSIC



Global Music Industry Turnover (1973-2009)

Source: RIAA year-end shipment statistics; Bain analysis

In Billions

\$15

\$10

\$5

\$0

1973

1977

1981

1985

1989

1993

1997

2001

2005

2009

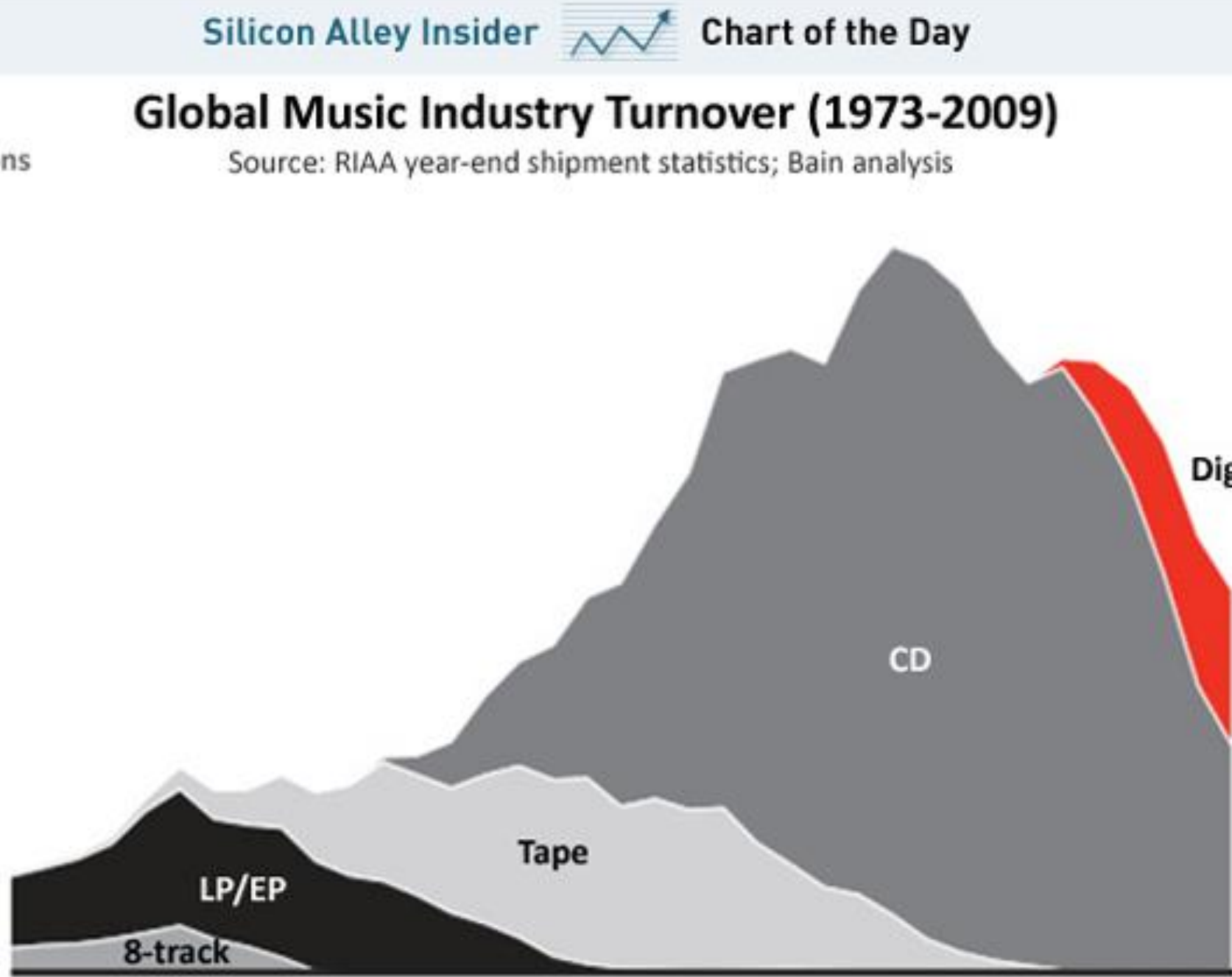
LP/EP

8-track

Tape

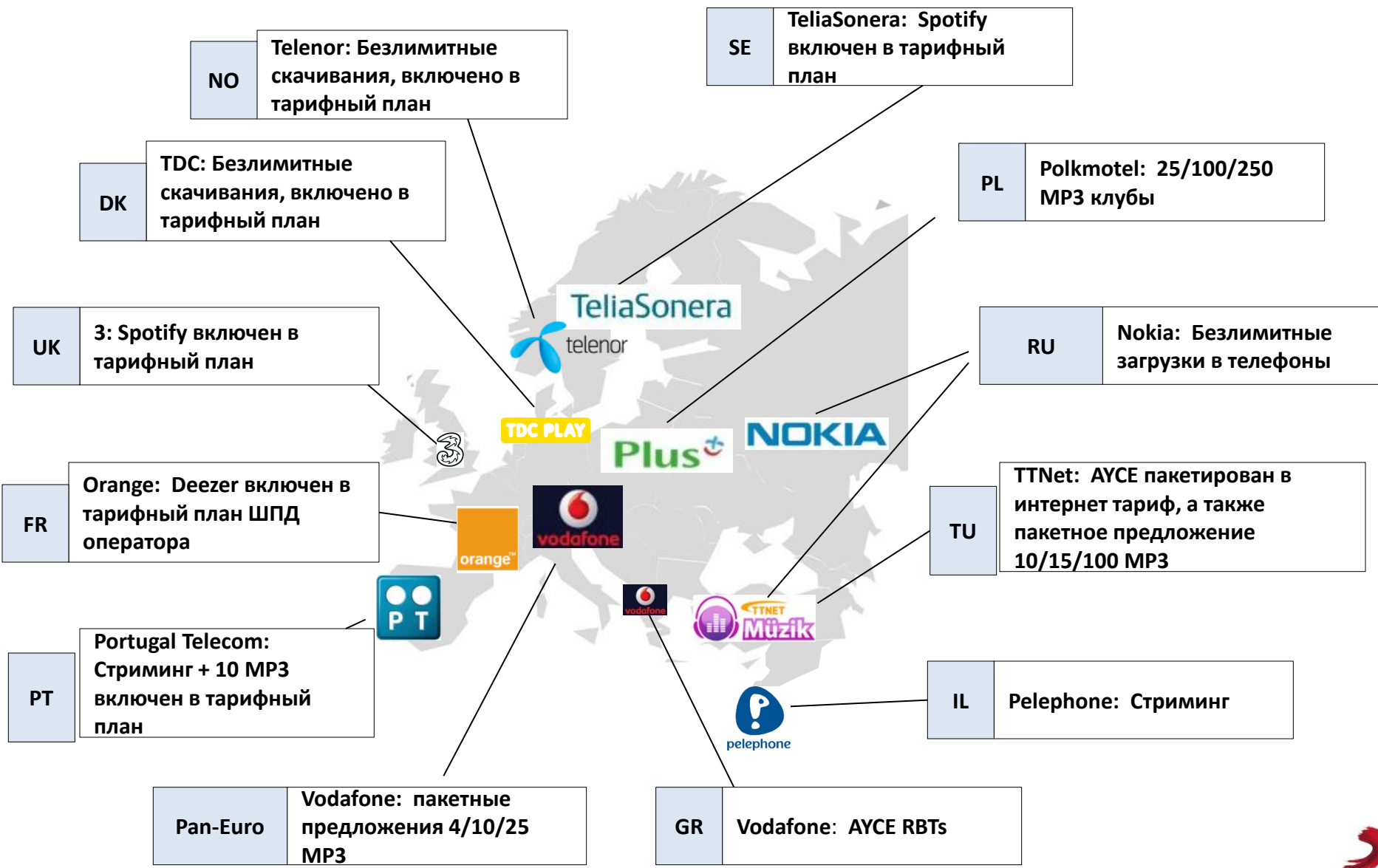
CD

Digital



Музыкальные подписные сервисы

Мобильные операторы в Европе. 2011г.



Case Studies (1)

Примеры музыкальных сервисов в Европе



	TDC – Дания	TTNet - Турция
Кто?	Мобильный оператор #1 + интернет провайдер – 1.4м абонентов, 2.6м абонентов моб. связи	Интернет провайдер #1 – 5м абонентов
Что?	Бесплатная музыкальная подписка для: i) Пользователей интернет со скоростью выше 1Мб. ii) Абоненты мобильной связи с ежемесячным балансом не ниже 7 Евро	Бесплатный стриминг для всех абонентов. Платная подписка на MP3
Результат	TDC достиг <u>50% снижения уровня черна (churn), среди своих абонентов интернет.</u>	Значительное уменьшение уровня черна (churn) после запуска музыкальных сервисов <u>Продолжают развивать музыкальные сервисы</u>

Case Studies (2)

Примеры музыкальных сервисов в Европе



	TeliaSonera – Швеция	Orange - Франция
Кто?	Оператор #1 + Интернет провайдер в Европе.	Оператор # 1 во Франции. 26 млн. абонентов
Что?	Spotify Premium подписка для мобильных тарифов за 29KR (обычная цена 99KR).	Deezer premium – Бесплатный Стриминг для абонентов 'с тарифным планом «Surf Musique»
Результат	<p>В финансовом отчете 2009г.-2010г. Внесли музыкальный сервис как главную причину увеличения прибыли.</p> <p>Президент корпорации назвал музыкальный сервис ключевой причиной апгрейда мобильных телефонов у своих абонентов и подписки на более дорогие</p>	<p>Запустились в Августе 2010г..</p> <p><u>Публично заявили о планах увеличить за счет музыкального сервиса кол-во абонентов до 1М к концу 2011г.</u></p>

Case Studies (3)

Примеры музыкальных сервисов в Европе



SK Telekom - Korea

Кто?

Оператор #1 в Кореи с 22м абонентов

Что?

Платный dual-streaming (\$4.42 в мес.), платные пакеты 40/150 MP3

Результат

Значительное увеличение доходов за 2 года.
Публично заявили о том, что музыкальный сервис является ключевым драйвером роста прибыли.

Case Studies (4)

Примеры музыкальных сервисов в России



Мегафон

Кто?

Оператор большой тройки. Россия 57 млн. абонентов

Что?

Тарифная опция «Трава». Безлимитный стриминг на Трава.Ru + подключаемый РБТ (мелодия оператора) - 10 руб. в день.

Результат

Стартовали в Декабре 2010г. Стабильный, высокий ежемесячный рост пользователей. По данным за Май 2011г., более 20 000 подписчиков.

С чего начать...

1. Определить модель в зависимости от потребностей	<ul style="list-style-type: none">○ Пакетное предложение (Bundled)○ Платный сервис○ Пакетное + Платный сервис
2. Определить лучшее предложение для абонентов	<ul style="list-style-type: none">○ Стриминг. Мобильный? Мобильный + онлайн?○ MP3 Клубы: Сколько MP3 в пакете? 10? 25?○ Freemium!
3. Определить техническую сторону проекта	<ul style="list-style-type: none">○ Самим сделать сервис○ Сделать в партнерстве с существующими сервисами (Муз.Ру, Fidel)
4. Очистка прав	<ul style="list-style-type: none">○ Смежные права○ Авторские права