

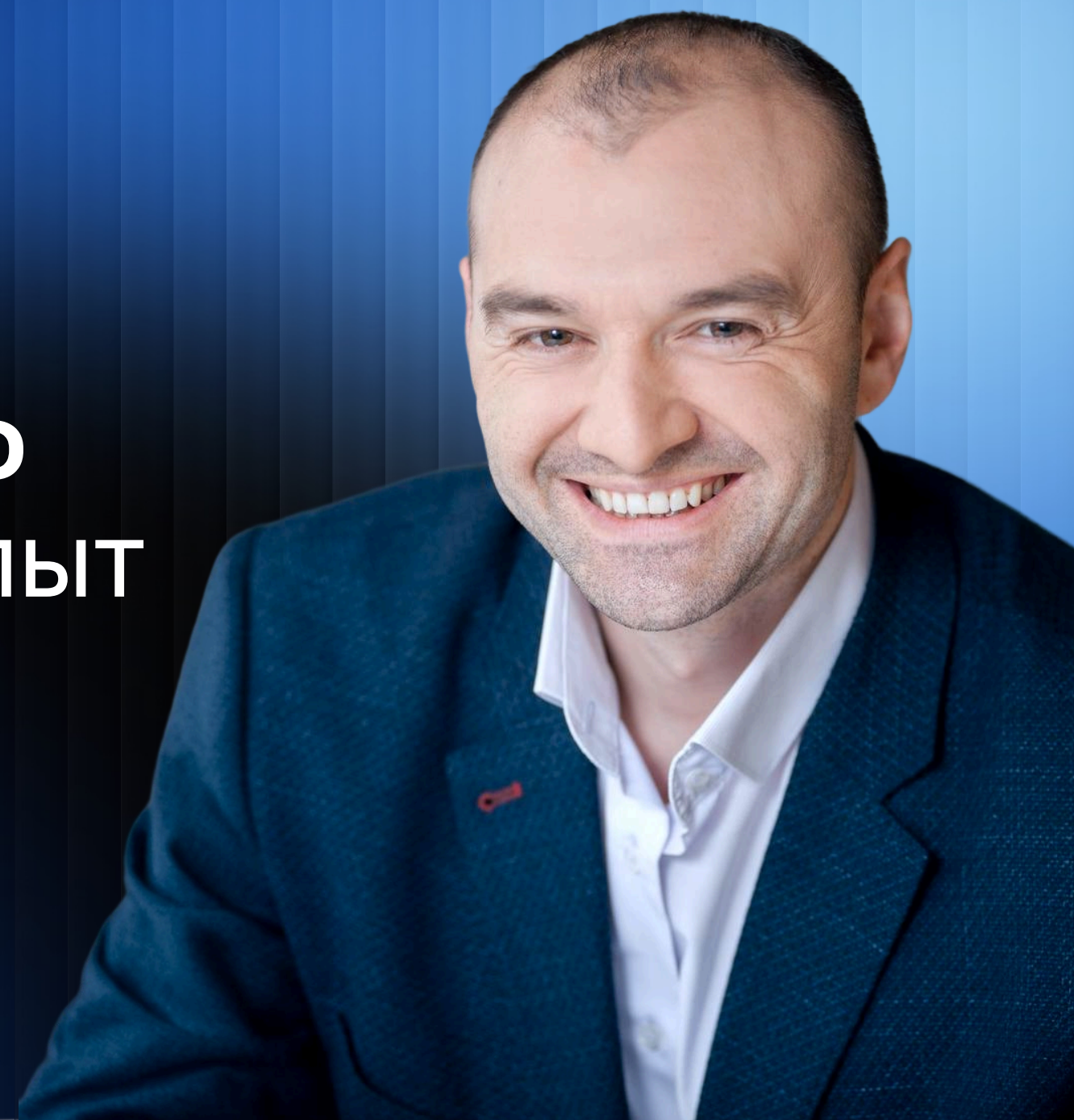
IVIDEON × ТЕЛЕКОМ



Владимир Гваришвили,
коммерческий директор ivideon

На подписке не можно, а нужно зарабатывать: практический опыт технологического партнерства с ivideon

Как телеком-игроки могут монетизировать
текущие отраслевые вызовы



Технологическое лидерство **ivideon**

15 лет⁺

на рынке облачного
видеонаблюдения

ТОП 1-2%

ИТ-компаний по
выручке в России

2,1 млрд **₽⁺**

выручка за **2025**

30K⁺

B2B клиентов

**ТОП 1 - White
Label партнер**



билайн



МЕГАФОН



МТС



ЭР-ТЕЛЕКОМ



акадо
телеком



СБЕР
МОБАЙЛ



GTNT

ТОП - платформ
видеонаблюдения для
маркетплейсов

Лидер категории
“Камеры видеонаблюдения”
на Ozon

30K⁺ ПВЗ



- Единая платформа: видео, события, аналитика, управление сетью объектов
- Подключение любых камер — своих или установленных
- Облако, гибрид или on-premise — под любые требования клиента
- ПО полностью локализовано, хранение и передача данных на серверах в РФ, реестр Минцифры
- Интеграция с ЕЦХД



Динамика спроса на White Label: следуй за “белым кроликом”



Почему растет спрос на White Label

➤ 1. Рынок растет

80-100

млрд в год объем
рынка
видеонаблюдения

+15-25%

Динамика
роста ОВН

9 млрд⁺

Объем рынка
облачного
видеонаблюдения (VSaaS)

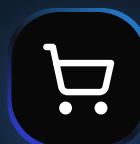
➤ 2. Ограничения мобильной связи

- Последняя миля — все на проводе
- Нужен резервный стабильный канал связи
- Усиливается зависимость от ограниченного числа поставщиков

➤ 3. Регуляторное давление нарастает

Требования иметь видеонаблюдение и хранить архив от 30 дней:

- Требования АТК, общие нормы безопасности № 384-ФЗ, требования для получения разрешений на строительство, требования Стройнадзора и т.д.
- Актуально для строительства, HoReCa, медучреждений и аптек, ритейла и розницы, ПВЗ
- Увеличение НДС и страховых взносов



4. Маркетплейсы создают массовый спрос и являются каналом дистрибуции

226 тысяч ПВЗ и каждому нужен интернет и видеонаблюдение

- Ozon вслед за WB обязал ПВЗ иметь ОВН
- покупка камер на маркетплейсах - канал для входа в сервисную выручку ОВН

WL видеонаблюдение – новая точка роста



Высокое проникновение традиционных услуг связи

- Рынок уже поделен между основными игроками
- Найти новых клиентов сложно



Низкий ARPU

- Недостаточный рост продаж только услуг связи — ценовая война с конкурентами



Высокий риск потери клиента

- Высокая вероятность перехода к другому оператору по MNP

→ Не заработать на разовых платежах

→ Конкуренция не только тарифом, но и пакетами услуг



Вместе с Ivideon вы:

Получаете новых клиентов

Диверсификация продуктового портфеля

Регулярная сервисная выручка по модели подписки

Увеличиваете средний чек

Видеонаблюдение в тарифе повышает стоимость пакета:
в один чек роутер, монтаж, SIM-резерв, облако и техподдержку
+ интернет
+ видеорегистраторы

Уменьшаете отток клиентов

Создаёт высокий барьер для переключения на конкурентов: клиенту сложнее и дороже менять провайдера

Повышает лояльность

Гармоничное дополнение к услугам телеком-операторов

Драйвер продаж интернета - нужен стабильный канал

Возможность “опакечивания” с другими услугами

Отраслевые решения + видеоаналитика:

Безопасный город
Умные дома
Контроль строительства
Логистика

Что именно может продавать телеком:

Как монетизировать текущих лидов?

Нужны рекуррентные платежи

→ заработок на подписочных сервисах и услугах

Возможность проапсейлить базу — продать не только проводной интернет

 **Готовая модель заработка**
Видеонаблюдение для клиентов в пакет ваших услуг

Проводной интернет + Облачное видеонаблюдение + видеорегистраторы для резервного хранения

→ готовый пакет ваших услуг
→ ценность для апсейла вашей базы клиентов и генерация новых лидов

Пакеты «Интернет + Видеонаблюдение»

Закладываете облачный сервис в стоимость тарифа. Клиент получает готовое решение в одном окне. Средний чек растёт, отток снижается — за счёт высокой стоимости переключения.

Пакеты услуг на маркетплейсах

Продажа с конверсией в облачную подписку. Ivideon отработал эту модель — видеонаблюдение становится входной точкой в долгосрочную сервисную выручку.

Допродажи в существующую базу

У вас уже есть тысячи B2B-клиентов с проводным интернетом. Им нужно видеонаблюдение — они просто ещё не знают, что вы это предлагаете.

Безлимитный тариф на мобильный интернет для видеонаблюдения

Форматы партнёрства — выберите свой

Мы работаем с крупнейшими телекомами России. **Билайн, Мегафон, МТС** — уже партнёры Ivideon.
Модель проверена и масштабируется под любую инфраструктуру.

White Label

Полная интеграция сервиса под ваш бренд — технологию и сервис обеспечивает Ivideon, интеграция биллинга, единый личный кабинет

Ваше ценообразование, ваш сервис,
выручка Ivideon - % от платежей клиентов

Возможность выйти на объем продаж более 100 млн. руб. в первый год

С Платформой Ivideon:

- возможность попасть в список аккредитованных поставщиков WB, Ozon, YM
- Специальные интеграции (например, ЕЦХД по 1-му и 2-му типу)
- Уникальная экспертиза по масштабированию продаж/консалтинг

Агентская схема

Вы предлагаете клиенту продукт.
Ivideon обслуживает клиентов

Ваша выручка - % комиссия
с каждого платежа клиента

1 неделя - запуск работы
0 руб. вложений

Индивидуальные интеграции

Биллинг, прошивка для камер, приставок, роутеров, камеры с SIM-картами, интернет-тариф с облачным архивом

Готовые продукты для B2B и B2C
без разработки с нуля

Процесс интеграции подберём под вашу инфраструктуру. От первого контакта до запуска — от 1 до 3 недель.

Запуск - до 1 месяца

Окупаемость - от 5-6 месяцев

Почему сейчас — лучший момент

Окно возможностей открыто. Четыре фактора сходятся одновременно — и каждый работает в пользу телекома, который действует сегодня.

1

Регуляторика ужесточается

Всё больше категорий бизнеса обязаны ставить видеонаблюдение. Этот тренд не развернётся — только расширится.

2

ПВЗ продолжают расти

226 000 сегодня, рост 45% в год. Основной прирост — в регионах и малых городах, где телекомы сильнее всего.

3

Маркетплейсы

Не упускайте точки бизнеса, которым уже нужен проводной интернет + видеонаблюдение

Маркетплейсы как канал дистрибуции

4

Технологические Ограничения

как новые возможности для рынка видеонаблюдения на примере безлимитного мобильного интернета

Давайте начнём

Формат партнёрства подберём под вас — от White Label до агентской модели.

Свяжитесь с нами, чтобы
обсудить условия партнёрства.

1

Первый разговор и выбор формата партнёрства

2

Согласование интеграции под вашу инфраструктуру

3

Запуск продукта и первые подключения

