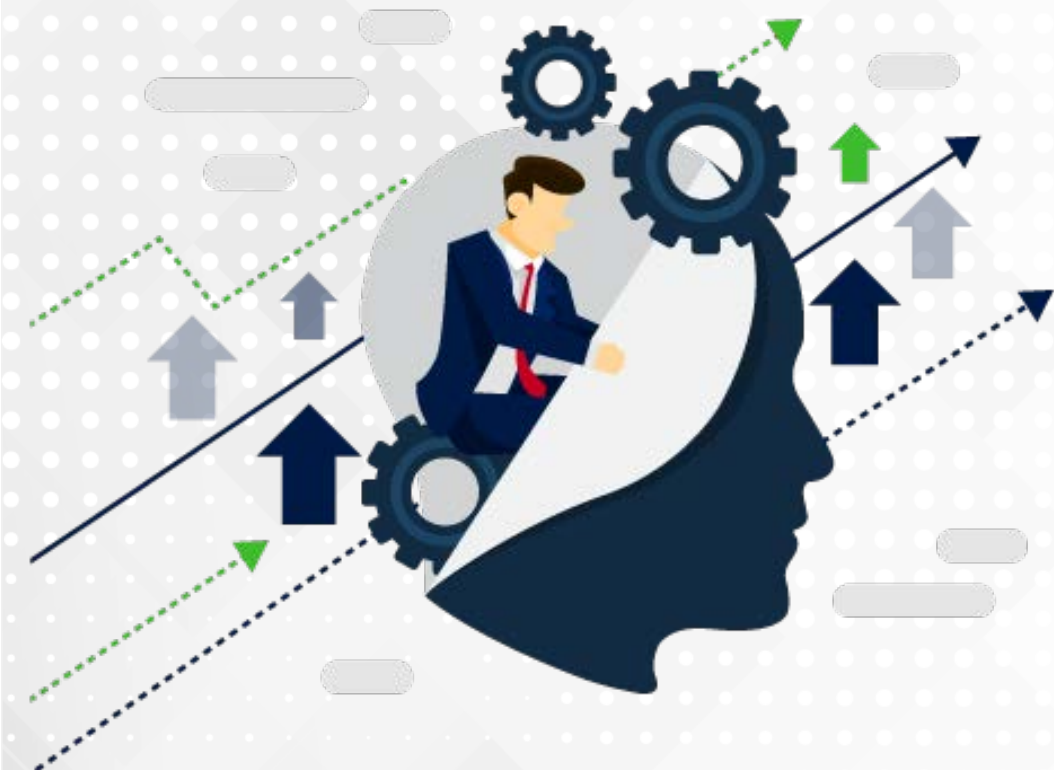




Трансформация VSaaS в законченные сервисы, как способ повысить ARPU

Василий Сухомлинов
v.suhomlinov@dssl.ru

All-over-IP, Ноябрь 2018

Василий Сухомлинов

В сфере видеонаблюдения с 2011 года

С 2013

Продакт-менеджер TRASSIR

С 2011

Разработчик алгоритмов распознавания лиц в VisionLabs

До 2011

Разработчик

Email:

v.suhomlinov@dssl.ru



DSSL – вендор системы видеонаблюдения TRASSIR



Видеокамеры, видеорегистраторы,
облачный сервис, VMS, видеоаналитика

17 лет на рынке
видеонаблюдения

500 сотрудников

21 офис в России,
Украине, Казахстане,
Китае

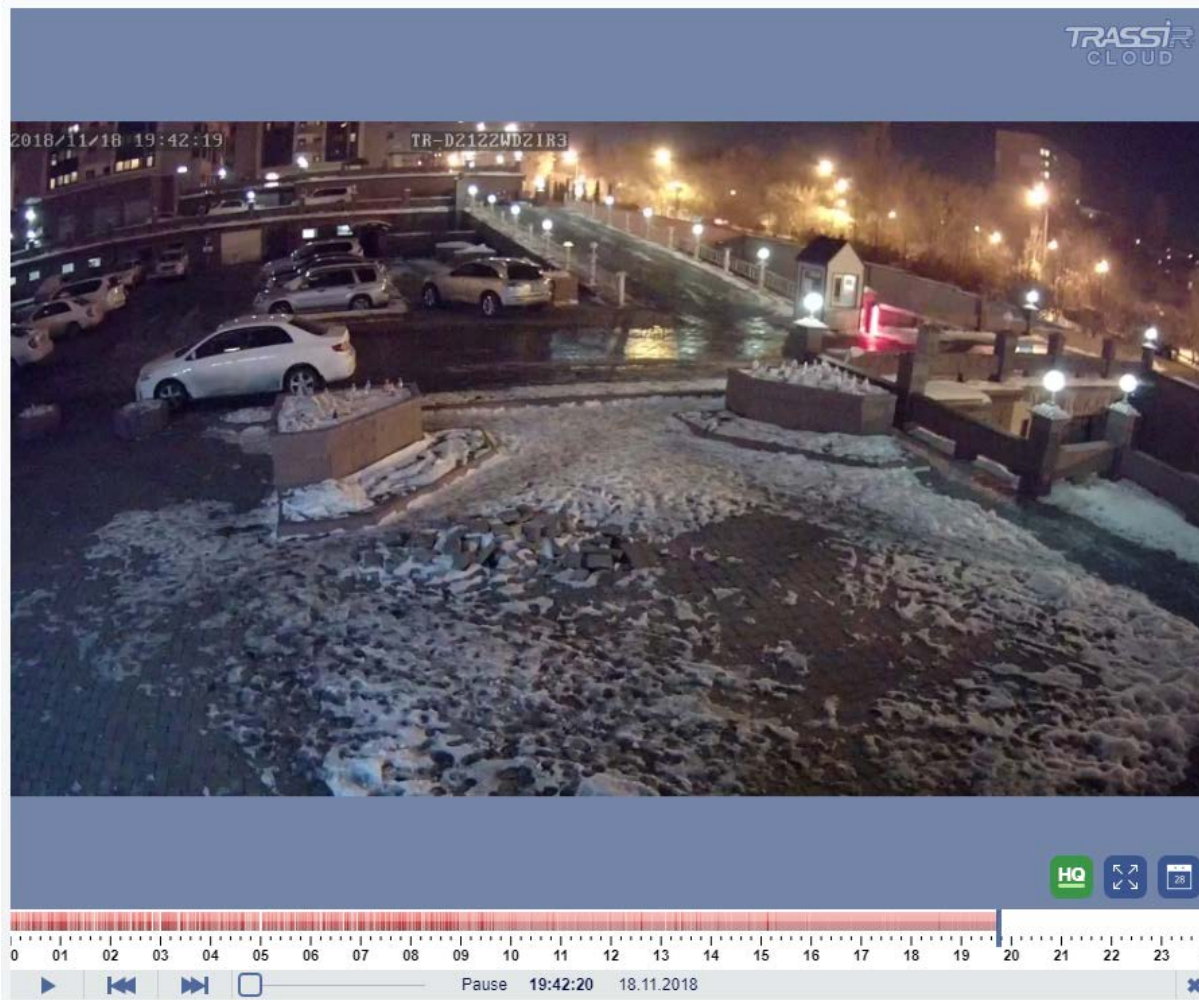
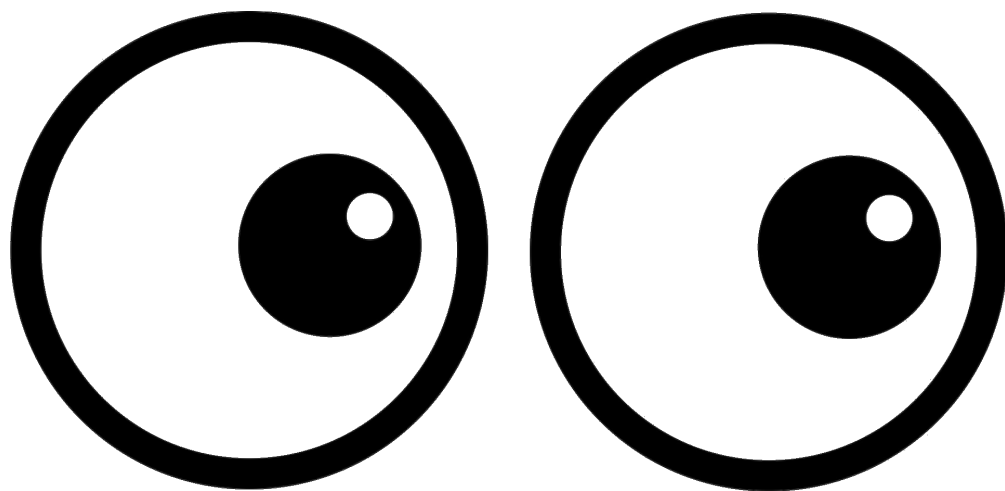


План

1. Что предлагают VSaaS провайдеры для бизнеса?
2. Что ценят клиенты и рынок B2B?
3. Кейсы с законченными сервисами
4. Как это работает и почему ⬆ ARPU?

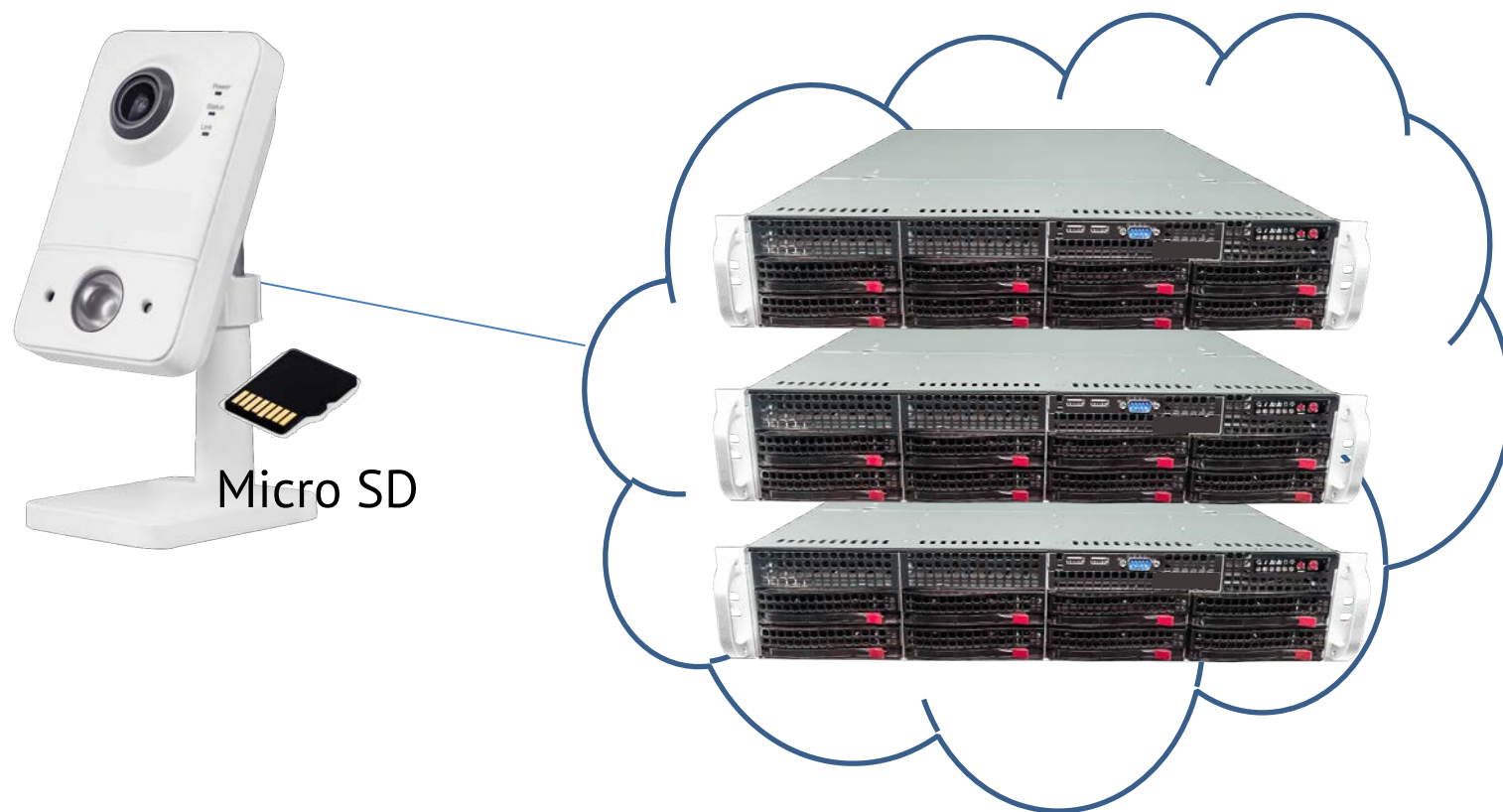
Что предлагают VSaaS провайдеры
для бизнеса?

1. Удаленные «глаза» с видеозаписью



Что предлагают поставщики VSaaS?

2. Бóльшая надежность



1. Отказоустойчивая система серверов в ЦОД
2. До-скачивание архива MicroSD при нестабильной связи
3. Мониторинг работы систем

Что предлагают поставщики VSaaS?

3. Неограниченная масштабируемость



Что предлагают поставщики VSaaS?

4. Операционные расходы вместо капитальных

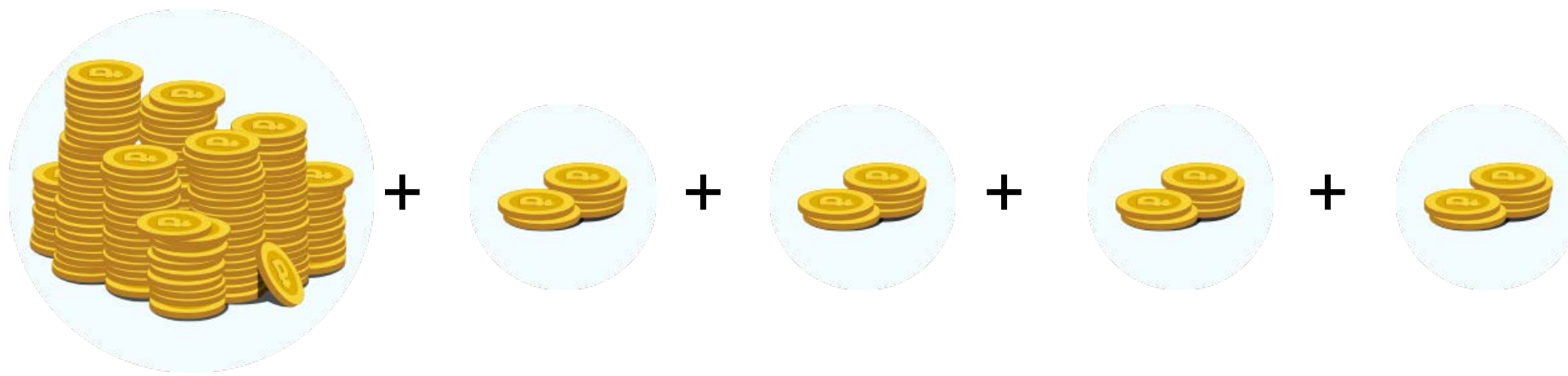
OPEX



ВМЕСТО

CAPEX

+
OPEX



Что предлагают поставщики VSaaS?

5. Видеоаналитика и уведомления

Real-time детекторы

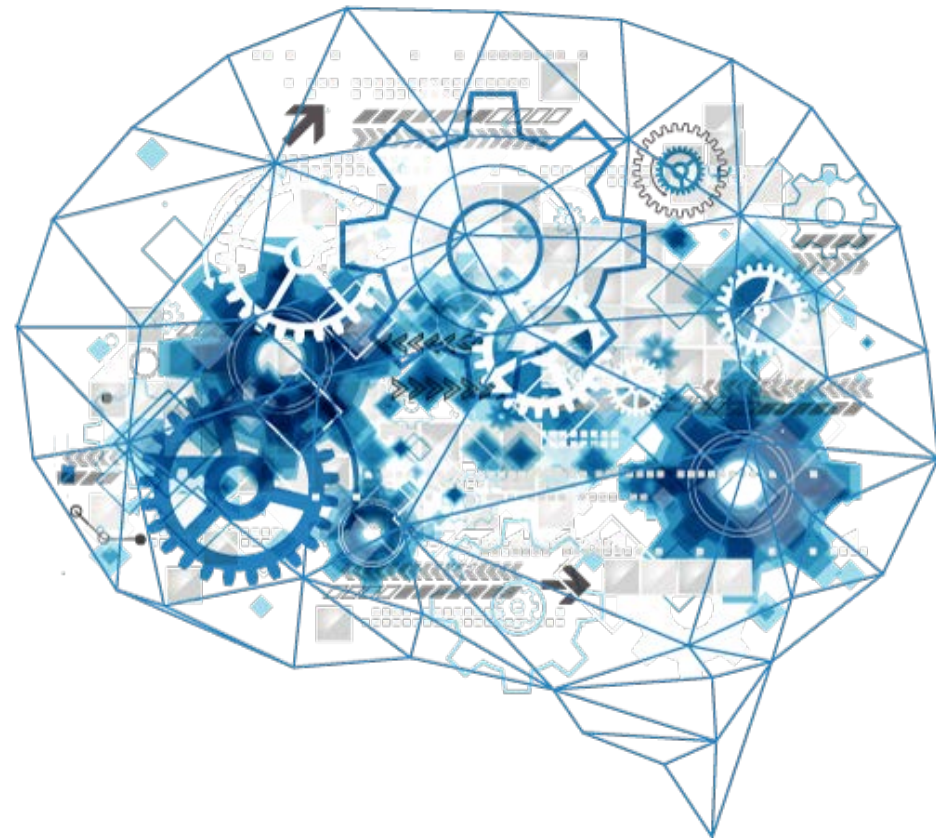
- Вторжение в зону
- Пересечение линии
- Саботаж

...

Статистический анализ

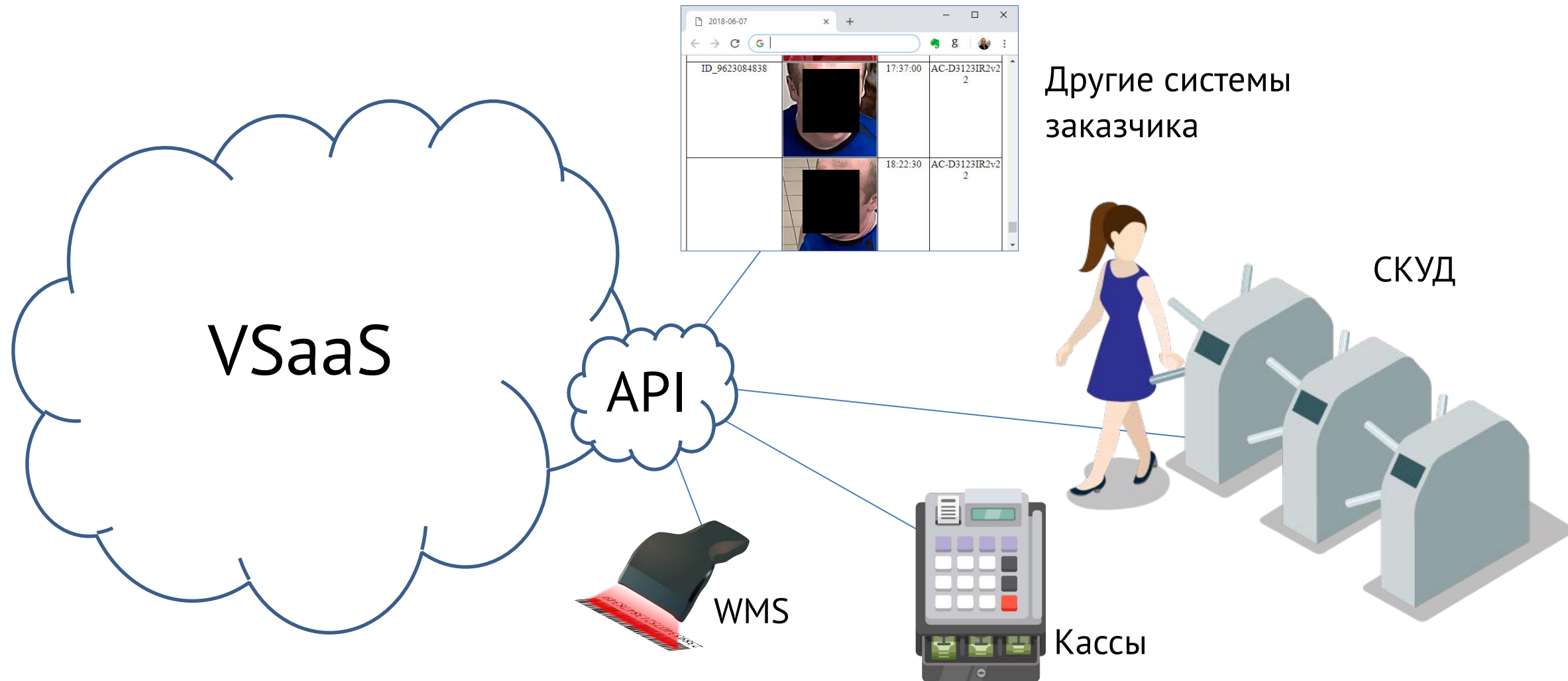
- Подсчёт посетителей
- Рабочее время сотрудников

...



Что предлагают поставщики VSaaS?

6. Интеграция в бизнес-процессы заказчика



Что предлагают поставщики VSaaS?

Итог: что предлагают поставщики VSaaS?

1. Удаленные «глаза» с видеозаписью
2. Бóльшая надежность
3. Неограниченная масштабируемость
4. Операционные расходы вместо капитальных
5. Видеоаналитика и уведомления
6. Интеграция в бизнес-процессы заказчика

Что ценят клиенты и рынок B2B?

В2В клиенты ценят пользу для своего бизнеса

- Сокращение сотрудников
- Сокращение количества выездов
- Сокращение воровства
- Увеличение выручки

...



Выраженную в деньгах

Законченные сервисы ведут к росту ARPU

Примеры

- Выезд физической охраны по требованию оператора вместо постоянного присутствия / использования традиционных датчиков
- Подтвержденный отчёт о потерях на кассах
- Подтвержденный отчёт о длительности обслуживания в фастфуде
- Достоверное измерение KPI руководителя магазина

Несколько кейсов

Кейс банк: сокращение технического персонала для обслуживания видеонаблюдения в сети банкоматов



Задача

Обеспечить работоспособность системы видеонаблюдения в 1200 банкоматах

Было

Периодические выезды по регламенту

Стало

Внедрен сервис мониторинга качества видеосигнала. Выезд по требованию. Штат инженеров сокращен в 3 раза. Уменьшено время простоя видеонаблюдения.

Кейс фастфуд: централизованный контроль исполнения KPI директорами ресторанов



Задача

Поддерживать минимальную длительность обслуживания, чтобы не ухудшать конверсию в покупку

Было

Указания директорам соблюдать длительность обслуживания, косвенный мониторинг исполнения

Стало

Сервис, измеряющий длительность обслуживания по всей сети ресторанов, авто расчёт KPI **TRASSIR**

Кейс: замена физической охраны сервисом на основе видеонаблюдения в Румынии



Задача
Обеспечить сохранность
имущества на 90 объектах

Было
90 охранников

Стало
1800 видеокамер
2 оператора
Выезды по требованию

Кейс Arabesque: сокращение физической охраны



- ~600 видеокамер
- 32 объекта

Было
32 сотрудника
физической охраны

Стало
0,67 x Операторов

Кейс Agri-Invest: сокращение физической охраны

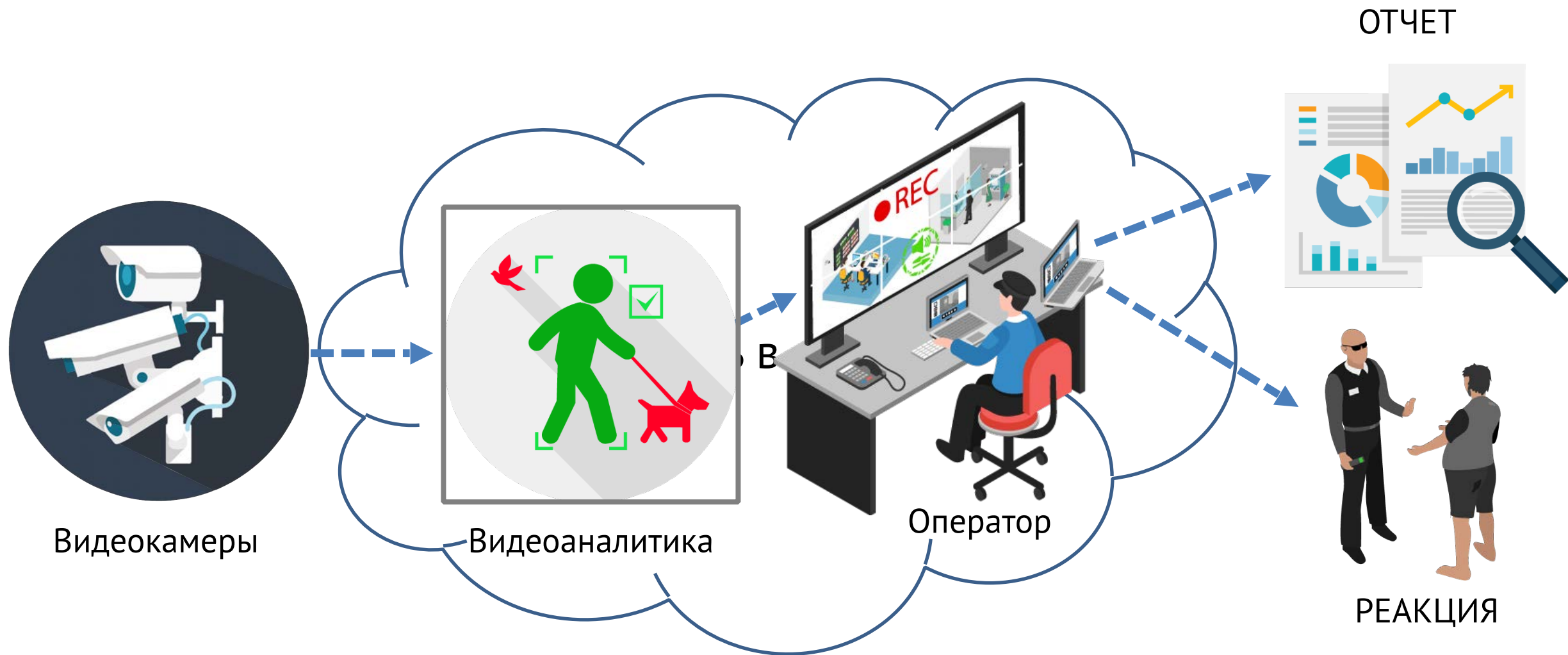


- ~300 видеокамер
- 15 объектов

Было
15 сотрудников
физической охраны

Стало
0,33 х Оператора

Как технически работают подобные кейсы?



Выгоды законченного сервиса клиенту

1. Ценность сервиса максимально приближена к деньгам
2. Сервис выгоднее чем организация собственных операторов, потому что:
 - Ниже себестоимость за счёт бóльшей утилизации операторов
 - Не требуется экспертиза в организации процессов

Спасибо. Вопросы?

Василий Сухомлинов
v.suhomlinov@dssl.ru