

ХитТелеком / ООО "ХитТелеком"

г. Новосибирск

Объем требуемых инвестиций: \$ 1 880 тыс.

Направления использования требуемых инвестиций:

НИР, ОКР	10 %
модернизация продукции	10 %
маркетинг	80 %

Описание предприятия:

ООО "ХитТелеком" создано в марте 2003 г. директором ООО "ХитСофт" для продолжения развития одного из направлений деятельности в области ИТ, а именно - предоставление услуг телефонной связи в корпоративном секторе. Разработка технологии была начата в ноябре 2001 г. В апреле 2002 г. подана патентная заявка. В июне 2002 г. завершено бизнес-планирование, получена оценка рынка. Июль 2003 г. - создание системы и технологии закончено. Более 90% сотрудников имеют высшее образование. Средний возраст -32 года. Средний опыт работы по специальности - 8 лет.

Область и направления деятельности:

ООО "ХитТелеком" занимается предоставлением услуг телефонной связи для компаний малого и среднего бизнеса:

- бесплатная телефонная связь между клиентами ХитТелеком;
- значительная экономия на междугородней и международной связи;
- возможность БЕСПЛАТНО подключиться к сети ХитТелеком с уже имеющимся оборудованием;
- альтернатива выбора других операторов связи через подключение к ХитТелеком.

Продукция / Услуги / Технологии:

Качественные характеристики:

- а) Бесплатная телефонная связь между клиентами ХитТелеком - Все звонки между пользователями, подключенными к сети ХитТелеком, не тарифицируются. Таким образом, компании могут существенно сократить расходы не только на телефонные переговоры с офисами компании в разных городах и странах, но и на переговоры с партнерами и клиентами.
- б) Значительная экономия на междугородней и международной связи - достигается путем частичного направления звонков через Интернет. Система гарантирует доставку звонка и обеспечивает высокое качество. Возможность выбора нескольких альтернативных маршрутов для каждого направления и конкретного номера минимизирует зависимость связи от Телефонной сети Общего Пользования (ТФОП), а также экономит деньги на междугородние переговоры.
- в) Возможность БЕСПЛАТНО подключиться к сети ХитТелеком с уже имеющимся оборудованием - подключение к сети ХитТелеком - простая процедура, не требующая вызова специалиста. К сети ХитТелеком может быть подключено стандартное телекоммуникационное оборудование Cisco, Samsung, Planet, NSG. Линии связи от ХитТелеком стандартно подключаются к любой офисной АТС.
- г) Альтернатива выбора других операторов связи через подключение к ХитТелеком - Уникальная технология маршрутизации ХитТелеком позволяет задавать маршруты звонков через нескольких операторов связи. Пользователи ХитТелеком могут самостоятельно выбирать разных операторов связи для звонков по каждому направлению либо на конкретные номера. При этом тарификация звонка происходит по прямому тарифу от выбранного оператора. Внедрение новой системы связи происходит без введения каких-то новых правил набора вызываемых номеров.

Рынки / Конкуренция:

На начало 2001 года, по данным J'son & Partners, суммарные обороты всех российских операторов IP-телефонии не превышали \$ 45-55 млн. По мнению аналитиков компании, с тех пор рынок значительно не поменялся. На сегодняшний день нет четкой статистики по всей России в области IP-телефонии, также отсутствует статистика по регионам, в том числе из-за того, что операторы IP-телефонии не публикуют свои обороты и объемы трафика. Рынок является неустоявшимся и волатильным. Но с учетом внедрения новой технологии и новых сервисов для клиентов,

ООО "ХитТелеком" имеет отличную возможность увеличивать свою долю на рынке корпоративных клиентов. К концу 2003 года ООО "ХитТелеком" планирует увеличить ежемесячный трафик до 0,3-0,5 млн. минут в месяц (\$ 50-70 тыс./мес.), а к середине 2004 г. - до 2-2,5 млн. минут в месяц (\$ 300-375 тыс./мес.), что составит порядка 7-8% Российского рынка IP-телефонии.

По запросу предоставляется независимая оценка глобального рынка и технологии, сделанная Американским консалтинговым агентством.

Перспективы развития:

- Расширение линейки продуктов и захват более 50% корпоративного рынка IP-коммуникаций
- Адаптация системы для зарубежных потребителей и выход на международный рынок
- Формирование собственной сети IP-телефонии и развитие смежного направления бизнеса
- Продажа технологии по лицензионным соглашениям
- Расширение для пользователей системы - физических лиц