

# Operatorzy powinni zacząć zarabiać na IPTV! (cz. I)

W środowisku MiŚOT istnieje przekonanie, że na telewizji nie da się zarobić lub zysk jest nieadekwatny do włożonego wysiłku i inwestycji. Większość przychodów z abonamentu telewizyjnego rozdzielana jest pomiędzy nadawcami, spłatę inwestycji, dostosowanie infrastruktury, różne tantiemy i zysk dla integratora lub pośrednika usługi IPTV. Operatorzy często wdrażają usługę telewizyjną tylko po to, by nie tracić klientów internetowych. Być może pamiętacie niedawną akcję grupy operatorów, którzy sprzeciwili



się podwyżce cen za pakiety telewizyjne u jednego z integratorów? Kompromis uzyskano w widełkach około 1,50 zł. To pokazuje, jak cienka może być linia opłacalności usługi.

Czy da się jednak inaczej? Rozmawiamy o tym z **Arturem Stefanowicem z Etanetas UAB z Litwy**, który reprezentuje rozwiązanie firmy TVIP.

## – Jesteście w Polsce już od dłuższego czasu. Jak ocenia Pan zapotrzebowanie na usługi IPTV/OTT wśród MiŚOT-ów?

– Śledząc polski rynek operatorski, zauważaliśmy pozytywne zmiany. Postanowiliśmy dotrzeć z IPTV do polskich gospodarstw domowych, tak jak ma to miejsce na Litwie, gdzie pokrycie usługami IPTV/OTT jest o wiele większe niż w Polsce. TVIP istnieje w Polsce od kilku lat. Gościliśmy na konferencjach branżowych – m.in. na KIKE, iNET Meetingu i PLNOG-u. Gdy pojawiliśmy się z TVIP, od razu spotkaliśmy się z zainteresowaniem klientów. W Polsce brakowało rozwiązania, które nie jest oparte na integratorze treści. Do tej pory oferowano rozwiązania o charakterze całkowitym za określona cenę. Z tej formy lokalni operatorzy nie zawsze byli zadowoleni. Celem TVIP jest, by operatorzy w końcu zaczęli zarabiać na IPTV!

## – Jak, według Pana, operator może więcej zarobić na świadczeniu usługi telewizyjnej?

– Operatorzy starają się zwiększać marże na TV na różne sposoby. Jedni konstruują pakiety z promocyjną ceną internetu, zmniejszając VAT, inni nastawiają się na zysk z programów premium, a jeszcze inni pomijają integratorów IPTV, budując własną platformę. Chcę Państwu przybliżyć sposób na zbudowanie własnej platformy TV. Pomijając jedno z ogniw – integratora – lokalny dostawca internetu może świadczyć usługę telewizji, samemu kształtując wysokość swojej marży. Sam może ustalać wielkość i cenę pakietów, uwzględniając tylko swoje koszty i oczekiwania odbiorców.

## – Co odróżnia Waszą ofertę od dostępnych na rynku rozwiązań IPTV i OTT?

– Naszą wizję jest łatwość integracji rozwiązań IPTV u operatora. Ofierujemy wiele technicznych uproszczeń, które znacznie zmniejszają zasoby potrzebne do wdrożenia usługi. Najważniejszym wyróżnikiem u nas jest otwarte API. Dotyczy to zarówno systemu TMS, jak i BOX-ów. Dzięki temu operatorzy nie czują się związane. Sami decydują, z kim współpracować teraz, a z kim w przyszłości.

Jesteśmy też dumni z nowoczesnego wyglądu urządzeń i intuicyjnego interfejsu oraz szybkości reakcji urządzenia podczas codziennego użytkowania.

W tym sektorze jesteśmy konkurencyjni cenowo. Oferujemy dwie wersje oprogramowania – bezpłatny TMS oraz TMS Pro. Wersja Pro umożliwia korzystanie z telewizji na urządzeniach mobilnych, w aplikacji internetowej i na smart TV. To także zmniejsza koszty eksploatacji, bo umożliwia pominięcie kosztu boxa oraz pozwala MiŚOT-om konkurować z dużymi operatorami.

Dział techniczny służy pomocą oraz ciągle rozwija produkt. Dbamy o wprowadzanie nowych funkcjonalności, skupiając się na oczekiwaniach klientów. Wspieramy projekt LMS i współpracujemy z jego autorami. ETANETAS jest największym sponsorem LMS.org.pl.

## – Z jakich technologii korzysta Wasze rozwiązanie i do kogo kierujecie swoją ofertę na polskim rynku?

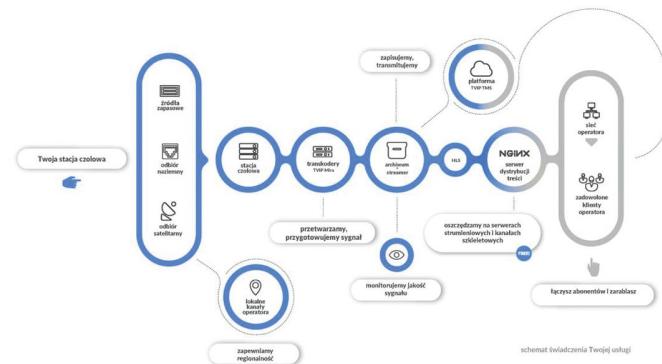
– Nadawanie i odbieranie kontentu odbywa się za pomocą Unicastu i

Multicastu. Dzięki protokołowi HLS, który jest wspierany na wszystkich naszych dekoderach, staje się możliwe świadczenie usług IPTV nawet w sieciach bezprzewodowych. Usługa dostosowana jest do każdej sieci i technologii. Możliwe jest nowe wdrożenie, jak i zastosowanie naszego rozwiązania przez operatorów posiadających już usługę IPTV (TMS wspiera dekodery innych producentów).

Dzięki opcji **multi provider** kilku operatorów może łączyć się w grupy i niezależnie korzystać z jednego systemu zarządzania usługą. To pozwala zmniejszać koszty i daje możliwość tworzenia własnej usługi telewizyjnej operatorom posiadającym nawet małe sieci bez potrzeby współpracy z integratorem IPTV.

## – Czy wdrożenie jest trudne dla lokalnego operatora?

– Dla operatora wdrożenie TVIP to jeden dzień konfiguracji (czasem kilka godzin!), a później pozostaje już tylko dostosowanie serwerów. Potrzebne będą dwa: wirtualne bądź fizyczne. Jeden z nich będzie multimedialny, a drugi to serwer TMS – do zarządzania usługą. Sam dekoder zwraca się do serwera i pobiera potrzebne ustawienia, korzystając z provisioningu. Optymalizację usługi możemy wykonać zdalnie, dotyczy to także konfiguracji usługi u klienta, co zmniejsza koszty utrzymania i obsługi. Dla zobrazowania poniżej ogólny schemat rozwiązania TVIP.



Krótko mówiąc, dzięki TVIP operator tworzy swoją usługę, którą uruchamia w sposób ekspresowy i kontroluje wszystkie wydatki. Dotyczy to operatorów dowolnej wielkości.

Chęć też teraz zapowiedzieć, że wkrótce pojawią się kolejne artykuły na łamach magazynu i w serwisie ISPortal.pl, w których skupimy się na szczegółach. W kolejnej części cyku **zaprezentujemy** czytelnikom **pełną instrukcję technicznego wdrożenia usługi u MiŚOT-a**. W następnej przybliżymy aspekty formalne, jakie powinien spełnić operator, chcąc wdrożyć telewizję w swojej sieci. Nie zabraknie też konkretnych przykładów i studium przypadku. Już teraz zapraszamy do lektury kolejnych części cyku.

A co z operatorami, którzy nie chcą czekać na kolejne wydanie magazynu? Czy mają szansę już teraz zwrócić się do Was z zapytaniem o wersję demo systemu, zamówić wdrożenie lub kupić boxy?

Nie trzeba czekać. Poniżej znajdą Państwo najpotrzebniejsze adresy i dane kontaktowe:

- TMS – system do zarządzania (można pobrać wersję demo): <https://tms.tviplabs.com/en>
- Opis i parametry dekoderów: <http://tvip.tv/en/media-center>
- Polska dystrybucja boxów: <http://xbest.pl/index.php?k433,iptv-android-tv-dvb-c-stb-dekodery>
- Formularz zamówienia usługi w Polsce: <https://bitrix.tvip.tv/pub/form/10/p0kshx/>

Pytania i zamówienia można kierować także bezpośrednio:

**Artur Stefanowicz**

e-mail: [tvip@etanetas.lt](mailto:tvip@etanetas.lt), tel.: +48 22 1530553

Źródło: ICT Profesional. Artykuł sponsorowany

# Operatorzy powinni zacząć zarabiać na IPTV!

(cz. II)



W poprzednim artykule w rozmowie z Arturem Stefanowiczem postawiliśmy tezę, że operatorzy powinni zacząć zarabiać na IPTV. Kontynuując temat, tym razem opiszymy Wam możliwe etapy wdrożenia systemu propozowanego przez firmę Etanetas, dystrybutora sprzętu TVIP na Polskę. Podtrzymując postawioną tezę, opisujemy najważniejsze aspekty rozwiązania, które jest łatwe do szybkiego wdrożenia, a jednocześnie elastyczne w zastosowaniu i dające możliwość korzystania z najbardziej zaawansowanych funkcjonalności.

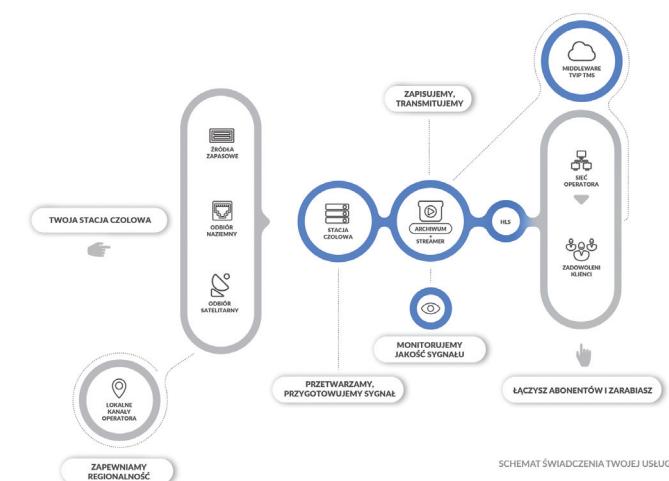
## Etap 1. Szybkie wdrożenie u operatora



Najprostsze rozwiązanie, jakie operator może zaimplementować w swojej sieci praktycznie od razu, to uruchomienie usługi przy wykorzystaniu posiadanych lub użyczonych źródeł sygnału TV oraz zastosowaniu dekoderów TVIP. Źródłami sygnału może być własna stacja czołowa agregująca kanały satelitarne, naziemne i dostępne po IP lub nawiązanie współpracy z dowolnym węzłem CDN udostępniającym pakiety telewizyjne. W dużym uproszczeniu – dekoder sczuży dostępną w sieci listę kanałów z jej adresacją i klienci mogą już korzystać z telewizji. W sieci operatora powinny być zainstalowane switche obsługujące transmisję multicastową. Do zarządzania usługą telewizyjną można dodatkowo wykorzystać oprogramowanie TMS, które w tej wersji oferowane jest w opcji bezpłatnej. Dzięki TMS klient może otrzymać w pełni funkcjonalną usługę z obsługą EPG, a operator ma możliwość własnego obrandowania usługi, dodania logotypów, pakietowania i zarządzania usługą w taki sposób, aby można już było na niej zarabiać.

## Etap 2. Następny krok w rozwoju usługi

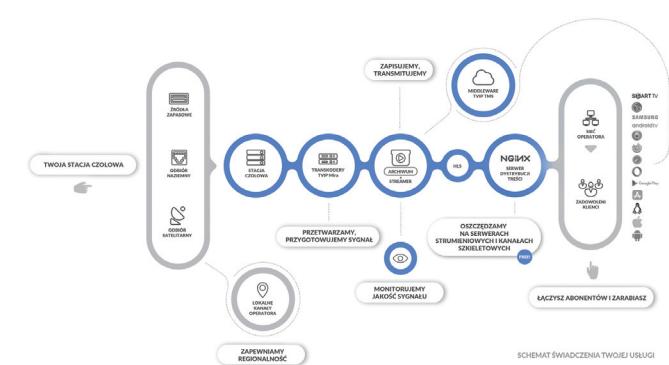
Na tym etapie pojawią się multimedia serwer. Proponowane rozwiązanie daje nam możliwość przepakietowania multicastów do standardu HLS. Tak uzyskane strumienie są bardziej przyjazne różnym sieciom. Można je przesyłać nie tylko na w pełni zarządzalnych i przewodowych sieciach. Rozwiązanie to przekłada się także na lepszą jakość świadczenia usługi i dalsze zmniejszenie kosztów eksploatacji. Nie ma konieczności inwestowania w zaawansowane switche, a płynność obrazu uzyskuje się przez przesyłanie



mniejszych plików po protokole http. Dodatkowo na tym etapie dzięki zastosowaniu serwera archiwizującego operator może także wzbogacić swoją ofertę o tzw. catchup, czyli zarządzanie treścią wideo w czasie.

W tym miejscu niektórzy operatorzy mogą mieć obawy o tzw. zapchanie sieci GPON-owych z uwagi na transmisję unicastową. Rozwiązywać ten mit, proponujemy proste matematyczne wyliczenie. Założymy, że ISP stosuje na OLT splita 1/128 i że każdy z abonentów korzysta jednocześnie z dwóch odbiorników TV, co daje 256 strumieni, każdy po 4 Mb/s. To daje nam transmisję 1 Gb/s. W praktyce jednak częściej spotyka się split 1/64, a obciążenie sieci nawet w największym szczytowym oglądalności nigdy nie przekracza 250 – 500 Mbps.

## Etap 3. Zaawansowane rozwiązania IPTV



Wśród zaawansowanych funkcjonalności systemu znajdziemy między innymi transkodowanie. Dzięki niemu pojawia się możliwość dostarczenia sygnału TV do większej gamy urządzeń, takich jak smart TV, urządzenia oparte na IOS czy Androidzie. Pełna lista na załączonym schemacie. Chcemy też zwrócić uwagę, że operator może używać TMS playera, jak również istnieje możliwość w tym przypadku korzystania z obranowanej aplikacji dostępnej z nazwą i logotypem operatora.

Transkodowanie pozwala także zaoszczędzić operatorowi łącze w razie potrzeby. Protokół HLS, który odgrywa tutaj główną rolę, otrzymuje wsparcie technologii multibitrate. To jeszcze korzystniej wpływa na jakość usługi u klientów, którzy posiadają łączą o najniższej przepustowości. W ten sposób eliminuje się też momenty, w których prędkość łącz może spaść lub transmisja staje się niestabilna. Przełączanie między strumieniami z większego bitrate na mniejsze odbywa się prawie niezauważalnie. Powrót na większy bitrate odbywa się także automatycznie – dekoder ciągle sprawdza

iącze i gdy przepustowość jest wystarczająca, system włączy strumień o większej rozdzielczości.

Na tym etapie istnieje też możliwość dodania serwera dystrybucyjnego CDN. To rozwiązanie jest szczególnie korzystne dla operatorów, którzy posiadają rozproszone sieci. Takie rozwiązanie działa podobnie do transmisji multicastowej. Transmisja pomiędzy serwerami w oddalonych od siebie podsieciach operatora odbywa się bez dublowania strumieni. Następnie serwery NGINX duplikują strumienie do urządzeń końcowych wg potrzeb.

Na schemacie znajdzicie też transkodery Mira, które w razie potrzeby wysyłają dany kanał równocześnie na kilku poziomach kompresji bitrate. Takie rozwiązanie można stosować w przypadku różnorodnych sieci operatorowskich.

Dodatkowo na każdym z ww. etapów (1, 2 i 3) operator może uzyskać zabezpieczenie transmitowanych sygnałów, które często wymagane jest przez nadawców w tzw. systemie CAS.



## Podsumowanie

Na żadnym z powyższych etapów żaden z elementów składowych systemu proponowanych przez TVIP nie wymaga od operatora uzależnienia od jedynego rozwiązania. System jest wyjątkowo elastyczny i każdy element może współpracować z dowolnym innym systemem. Zarówno dekodery TVIP mogą współpracować z innymi rozwiązaniami middleware'owymi, jak i TMS będzie obsługiwał inne Set Top Boxy. Cały system jest tak zaprojektowany, aby operator nie musiał się zastanawiać nad dużymi inwestycjami, tylko w prosty, szybki i tani sposób mógł uruchomić u siebie usługę IPTV i od razu na niej zarabiać. Dopiero na kolejnych etapach może system rozbudowywać jak klocki Lego. Warto dodać, że usługa na każdym z etapów jest w pełni profesjonalna i niczym nie ustępuje atrakcyjnością innym integratorom a czasem nawet je przewyższa. Przedstawione propozycje etapów wdrożeń są tylko przykładami zastosowania. Każdy z elementów w praktyce może być wdrażany w dowolnej kolejności w zależności od potrzeb operatora.

Nie zastanawiaj się. Zaczynaj i zarabiaj. Od nas otrzymasz potrzebne narzędzia i wiedzę.

Jak skontaktować się z dystrybutorem rozwiązania? Przypominamy Wam najważniejsze informacje kontaktowe:

Nie trzeba czekać. Poniżej znajdą Państwo najpotrzebniejsze adresy i dane kontaktowe:

- TMS – system do zarządzania (można pobrać wersję demo):  
<https://tms.tviplabs.com/en>
- Opis i parametry dekoderów: <http://tvip.tv/en/media-center>
- Polska dystrybucja boxów:  
<http://xbest.pl/index.php?k433,iptv-android-tv-dvb-c-stb-dekodery>
- Formularz zamówienia usługi w Polsce:  
<https://bitrix.tvip.tv/pub/form/10/p0kshx/>

**Pytania i zamówienia można kierować także bezpośrednio:**

Artur Stefanowicz

e-mail: [tvip@etanetas.lt](mailto:tvip@etanetas.lt), tel.: +48 22 1530553

Źródło: ICT Profesional.

Artykuł sponsorowany

# Operatorzy powinni zacząć zarabiać na IPTV!

(cz. III)

Chcesz wdrożyć w swojej sieci usługę TV, ale nie przekonały Cię dwa poprzednie artykuły od dostawcy rozwiązania TVIP? W trzeciej części artykułu dotyczącego IPTV znajdziesz najważniejsze informacje, jak w prosty sposób zostać operatorem oferującym usługę telewizyjną. Przekonaj się, że Ty także możesz wreszcie zarabiać na IPTV.



**Artur Stefanovic, Etanetas:** Kontynuując opisywaną materię, tym razem zwróciliśmy się do ekspertów w tej dziedzinie na polskim rynku IPTV z prośbą o najistotniejsze rady dla MiŚOT-ów.

**Gabriela Wolsza, firma doradca Brightspot:** Operatorzy, którzy zamierzają świadczyć usługi telewizji bez zewnętrznego wsparcia, po podjęciu odpowiednich kroków prawnych, mogą w stosunku krótkim czasie zacząć oferować je abonentom.

Rozpoczęcie świadczenia usług telewizji powinno poprzedzać zawarcie dwóch typów umów licencyjnych. Do pierwszej kategorii należą umowy z nadawcami, na podstawie których operator uzyskuje uprawnienia do rozprowadzania w swojej sieci sygnału obejmującego kanały telewizyjne. Do drugiej należy umowa licencyjna z odpowiednią organizacją zbiorowogozarządzania prawami autorskimi, umożliwiająca emisję chronionych prawem autorskim utworów nadawanych w ramach programów.



**Łukasz Biedroński, Fundacja Nasza Wizja:** Właśna usługa telewizyjna jest w zasięgu każdego MiŚOT-a. Wręcz powiedziałbym, że model usługowy od strony formalnej jest bardzo prosty, o ile podejdziemy do tematu z rozwiązań oraz rozłożymy etapy rozwoju usługi na miesiące, a nawet lata.

## Zacznijmy od podstaw

**Ł.B.:** – Często w kontaktach z operatorami tworzącymi swoje pierwsze pakiety odnosimy wrażenie, że chcą budować usługę TV, spełniając swoje prywatne oczekiwania, lub utworzyć kopię obecnych pakietów (od operatorów umów 3-stronnych), co jest oczywistym błędem. Przy potencjalnie małej liczbie abonentów lub wręcz przy ich braku w pierwszym kwartale wprowadzenia usługi telewizyjnej kluczowym czynnikiem stają się koszty stałe, w głównej mierze uzależnione od podpisanych umów, co przekłada się oczywiście na liczbę programów dostępnych w pakietach.

Każde działanie twórcze w kontekście tworzenia nowych usług powinno być poprzedzone badaniem zapotrzebowania klientów, określeniem głównej grupy odbiorców oraz dość gruntowną analizą finansowo-budżetową, której wynikiem powinna być między innymi wstępna pakietyzacja programów telewizyjnych.

## Pakietyzacja to konieczność

**Ł.B.:** – Proces zawarcia z nadawcami umów na reemisje programów w sieci kablowej nie jest skomplikowany, o ile dokładnie wiemy, jaki efekt pakietyzacji chcemy osiągnąć – wręcz jest to jeden z ostatnich kroków do stworzenia gotowej usługi.

Nie jest żadną tajemnicą, że przychodzą do większego nadawcy bez klientów, nie otrzymamy dobrych warunków, stąd niektóre programy czy też szczególnie pakiety premium powinniśmy w początkowym etapie przesunąć do poczekalni, wszak pierwotnym celem winno być zaspokojenie potrzeb najszerszych grup docelowych.

„Zacznij od mniejszych pakietów, tańszych w zakupie – zbierz więcej klientów – rozszerzaj co jakiś czas pakiety o nowe programy – twórz pakiety rozszerzone – uruchamiaj konto premium”.

Zdecydowana większość kanałów o ponadprzeciętnej oglądalności jest

dostępna w reemisji bez opłat, stąd można przyjąć, że pierwszy pakiet 60–70 programów MiŚOT można pozyskać bez opłat reemisyjnych – jako baza do dalszego rozwoju. Warto wspomnieć, że taki pakiet może być z powodzeniem udostępniany nawet dla 30–40% abonentów.

Każdy z nadawców ma swój dział dystrybucji, należy się do każdego zwrócić z zapytaniem o ofertę, opcjonalnie MiŚOT może zwrócić się do Fundacji Nasza Wizja, która to cały proces negocjacji oraz podpisywania umów może wykonać dla operatora, bazując na wieloletnich doświadczeniach oraz relacjach z nadawcami.

**A.S.:** – Na co operatorzy powinni zwrócić uwagę, aby całe wdrożenie przebiegło sprawnie i jak najmniejszym nakładem kosztów?

## Niezbędne licencje

**G.W.:** – Zarówno umowy licencyjne z nadawcami, jak i te zawierane z OZZ powinny być skrojone na miarę potrzeb konkretnego operatora: dostosowane do skonstruowanej oferty, a przede wszystkim do technologii, w jakiej zamierza on świadczyć usługi telewizji. Jeśli chodzi o pakiety telewizyjne, na ich zawartość ma wpływ zasada must carry, nakładająca na operatorów obowiązek rozprowadzania w zarządzanych przez nich sieciach kanałów: TVP1, TVP2, Polsat, TVN, TV4, TV Puls wraz z odpowiednim, regionalnym kanałem TVP. Po stronie nadawców tych programów lustrzanym odbiciem tego zobowiązania jest zasada must offer: nie mogą odmówić operatorom zgody na rozprowadzanie tych kanałów ani pobierać z tytułu ich reemisji opłat. Warto pamiętać, że obowiązek udzielenia zgody przez nadawcę nie zwalnia operatora z konieczności jej pozyskania, właśnie w drodze zawartej umowy licencyjnej.

Obecnie atrakcyjność oferty operatora związana jest nie tylko z liczbą kanałów, ale także z dostępnością usług dodatkowych, szczególnie nieliniovych, takich jak Catch-up, nPVR czy Start Over. Jeżeli operator jest zainteresowany ich świadczeniem, należy zadbać, by umożliwiające to zapisy umowne znalazły się w uzyskanej od nadawcy licencji na reemisję.

## Co jeszcze będzie potrzebne?

**G.W.:** – Kolejnym etapem jest wpis do rejestru programów rozprowadzanych, prowadzonego przez Przewodniczącego KRRiT, dla kanałów, do których reemisji operator uzyskał uprawnienia. Wniosek o taki wpis powinien zostać złożony najpóźniej miesiąc przed zaofrowaniem usług telewizji z wykorzystaniem tych kanałów. Jednakże w przypadku usług TVIP ma zastosowanie właściwe dla operatorów sieci kablowych początkowe zwolenie z obowiązku zgłoszenia rozprowadzania kanałów. Obowiązek ten aktualizuje się dopiero w chwili, gdy liczba indywidualnych odbiorców programów przekroczy 250.



Na koniec należy zweryfikować stosowane wzorce umów i regulaminy świadczenia usług telekomunikacyjnych pod kątem usług telewizji. Możliwość dalszego rozwijania oferty telewizyjnej, bez konieczności zawierania aneksów w przypadku zmian w zawartości pakietów, daje wprowadzenie podziału na programy gwarantowane, do których udostępniania operator będzie zobowiązany przez cały okres obowiązywania umowy, oraz nie-gwarantowane, a zatem zastępwalne, rotujące.

### Pora na sygnał

Ł.B.: – Można zbudować swoją własną stację czołową, jednak wydatki w tym zakresie wydają się w obecnych czasach bezpodstawnie. Liczba stacji czołowych w naszym kraju jest tak duża, że praktycznie w każdym mieście znajdzie się co najmniej jedna. Można zwrócić się do właściciela z prośbą o udostępnienie strumieni w technologii IP lub skorzystać z usług jednego z CDN (Content Delivery Network) gromadzących strumienie programów bezpośrednio od wszystkich nadawców w jednym miejscu. Niewątpliwie zaletą pozyskania strumieni telewizyjnych z CDN jest ich jakość, co oczywiście daje MiSOT-om przewagę przy świadczeniu usługi IPTV nad innymi tradycyjnymi technologiami, np. DVB-T.

### To wszystko?

Ł.B.: – Oczywiście nie, pozostają aspekty techniczne oraz prawne, które trzeba poznać i przygotować przed rozpoczęciem świadczenia usługi. Od strony formalnej pozostaje jeszcze pozyskanie EPG. Treści można pozyskać na kilka sposobów, jednak warto zwrócić się do jednej z firm udostępniających odpłatnie profesjonalne opisy, po to aby usługa końcowa była na wysokim poziomie w odbiorze przez klienta.

\*\*\*

Usługi Brightspot i Naszej Wizji skutecznie uzupełniają elastyczne i łatwe do wdrożenia techniczne rozwiązania oferowane przez TVIP i ich dystrybutora firmę Etanetas.



W czwartej części cyklu „Operatorzy powinni zacząć zarabiać na IPTV!” podzielimy się informacjami opisującymi praktyczne wdrożenie TVIP u jednego z polskich operatorów.

Zapraszamy do kontaktu z Etanetas:

- TMS – system do zarządzania (można pobrać wersję demo):  
<https://tms.tviplabs.com/en>
- Opis i parametry dekoderów: <http://tvip.tv/en/media-center>
- Polska dystrybucja boxów:  
<http://xbest.pl/index.php?k433,iptv-android-tv-dvb-c-stb-dekodery>
- Formularz zamówienia usługi w Polsce:  
<https://bitrix.tvip.tv/pub/form/10/p0kshx/>

Pytania i zamówienia można kierować także bezpośrednio:

Artur Stefanowicz

e-mail: [tvip@etanetas.lt](mailto:tvip@etanetas.lt), tel.: +48 22 1530553

Źródło: ICT Profesional.

Artykuł sponsorowany

# Operatorzy powinni zacząć zarabiać na IPTV!

## (cz. IV)

Pewny partner to klucz do sukcesu w biznesie!



Poprzednie trzy artykuły od dostawcy rozwiązania TVIP wyczerpały część teoretyczną zagadnienia. O praktycznych wskazówkach dotyczących wdrożenia tej technologii i zaletach TVIP porozmawialiśmy z prezesem zarządu jednego z MiSOT-ów – Konradem Baranowskim (KOBA). Przekonaj się, że Ty także możesz wreszcie zarabiać na IPTV.

### – Jak rozpoczęło się u Państwa wdrożenie TVIP?

– Przygotywaliśmy się do tego, żeby mieć możliwość świadczenia usługi IPTV, bardzo długo. Przez kilka lat badaliśmy temat, szukaliśmy odpowiedniego rozwiązania. Dostępne wówczas na rynku technologie cierpiły na problemy „wieku dziecięcego”. Były również bardzo drogie.

### – Co się zmieniło na rynku?

– Doszliśmy do wniosku, że nadszedł czas na wybranie odpowiedniego systemu, by mieć IPTV w ramach naszej oferty. Znaleźliśmy również TVIP, który to system w Polsce jest dystrybuowany przez firmę Etanetas. Przy wyborze kierowaliśmy się przede wszystkim korelacją pomiędzy jakością a ceną. W przypadku TVIP wypadło to niezwykle korzystnie. Cenimy sobie również stabilność i profesjonalne podejście producenta.

### – To znaczy?

– TVIP jest już obecny jakiś czas na rynku. Oznacza to, że zarówno operatorzy, jak i producent mają już określoną metodologię współpracy, wdrożenia i konserwacji oferowanego rozwiązania. Nie ma mowy o problemach, o których wspomniałem już wcześniej. Otrzymaliśmy od producenta ogromne wsparcie na początku. Również po dłuższym czasie działania nie zaobserwowałyśmy żadnych uciążliwych niedogodności. TVIP to sprawdzony, przetestowany i stabilny produkt.

### – Jak wyglądały początki funkcjonowania TVIP u Państwa?

– Odbyliśmy z producentem wstępne rozmowy, które były potrzebne, aby ustalić nasze oczekiwania, jak i oferowane możliwości. Otrzymaliśmy wytyczne dotyczące wymagań technicznych i niezbędnego środowiska pracy. Później producent wsparł nas również przy integracji z innymi systemami w firmie.

### – A czego musieli Państwo zmienić?

– Dzięki temu, że posiadamy DVB-C, to wdrożenie technologii IPTV zagwarantowało nam elastyczność, nie odczuliśmy też żadnych dodatkowych wymogów. Operator, który zdecyduje się na przetestowanie TVIP, może wykorzystać middleware dostarczany przez producenta za darmo. To rozwiązanie działa także na sprzęcie kupionym przy niewielkim budżecie. Dodatkowe funkcjonalności zapewnia wersja pełna ze wszystkimi licencjami. Warto pamiętać, że podstawowa konfiguracja jest w pełni gotowa, aby świadczyć usługę telewizyjną.

### – Czy producent oferuje wsparcie na późniejszych etapach?

– Oczywiście! Po wdrożeniu cały czas funkcjonuje support ze strony producenta, a wraz z upływem czasu pojawiają się aktualizacje oprogramowania. Nowy software jest przygotowywany cyklicznie, a zgłoszone poprawki są sukcesywnie dodawane.

### – Inne zalety, o których warto wspomnieć?

– Zdecydowanie stabilność. Nie zdarza się niedostępność usług, jesteśmy w stanie oferować klientom bezawaryjne świadczenie w atrakcyjnej cenie, zarówno dla nich, jak i dla nas.

### – A coś z nowinek technicznych?

– TVIP wspiera też nowe trendy, w tym wykorzystanie aplikacji mobilnej i możliwość oglądania telewizji przez użytkownika końcowego w przeglądarce internetowej. Producent cały czas pracuje zarówno nad funkcjonalnościami systemu, jak i oferowanym sprzętem.

### – O czymś jeszcze warto wiedzieć?

– Doskonale spisuje się set-top-box, który oczywiście wspiera 4K. Posiada kilka wersji, które różnią się funkcjonalnością, przy czym model podstawowy w zupełności wystarczy. Można go zasilać poprzez port USB w telewizorze, a dołączony pilot jest programowalny.

### – Jak zareagowali klienci?

– Z ich punktu widzenia to oferowane rozwiązanie niczym się nie różni od normalnej kablowki, więc nie odczuwają zmiany. Zarówno gdy klient ma w swoim gospodarstwie kabel UTP, jak i poprzez połączenie Wi-Fi.

### – TVIP oferuje również możliwość wykorzystania usługi multi dla operatorów?

– Tak, platforma umożliwia bezproblemowe korzystanie dla wielu operatorów. Co więcej, dzięki temu operatorzy mogą kreować własny brand, stosować własny logotyp i pakietyzować oferowane usługi.

### – Czy to idealna okazja, aby operatorzy wprowadzili telewizję, na której będą zarabiać, do oferty?

– Myślę, że tak. Okres wdrożeniowy przebiega sprawnie, a klienci nie odczuwają żadnych nieprzyjemnych efektów zmiany.

\*\*\*

Zapraszamy do kontaktu z Etanetas:

- TMS – system do zarządzania (można pobrać wersję demo): <https://tms.tviplabs.com/en>

- Opis i parametry dekoderów: <http://tvip.tv/en/media-center>

- Polska dystrybucja boxów: <http://xbest.pl/index.php?k433,iptv-android-tv-dvb-c-stb-dekodery>

- Formularz zamówienia usługi w Polsce: <https://bitrix.tvip.tv/pub/form/10/p0kshx/>

Pytania i zamówienia można kierować także bezpośrednio:

**Artur Stefanowicz**

e-mail: [tvip@etanetas.lt](mailto:tvip@etanetas.lt)

tel.: +48 22 1530553

Źródło: ICT Profesional

Artykuł sponsorowany

