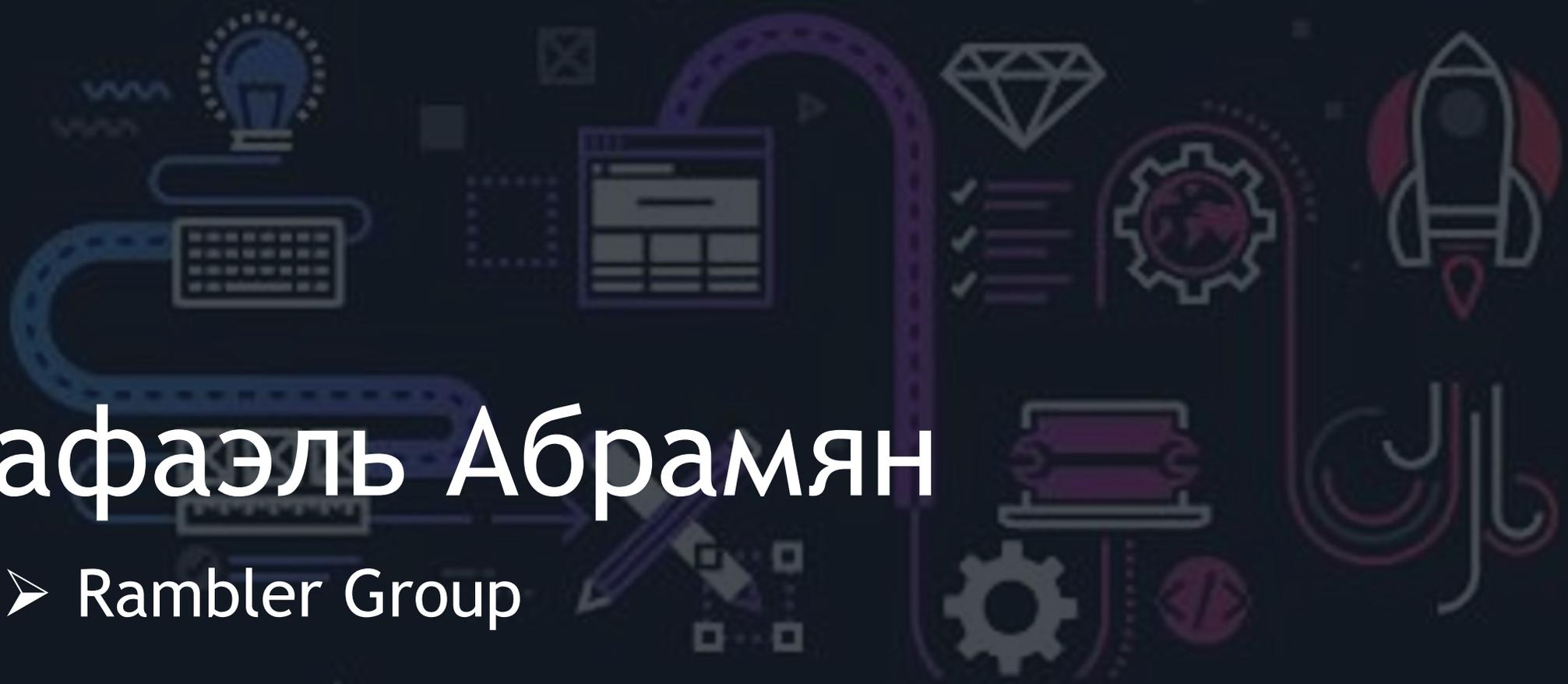


> К ПРОГРАММЕ

Рафаэль Абрамян

➤ Rambler Group



Rambler Group сегодня



МЕДИА

1

Rambler.ru и портфель знаковых медиапроектов с различной тематикой

Рамблер / LENTA.RU
газета.ru ЧЕМПИОНАТ

и не только...

ВИДЕО

2

Онлайн видеостриминговая платформа

ökko

O2O

Развлекательные сервисы

3

Афиша/Рамблер-Касса: лайфстайл медиа и сервис онлайн тикетинга

афиша
Рамблер / КАССА

RAMBLER
GROUP

62m+

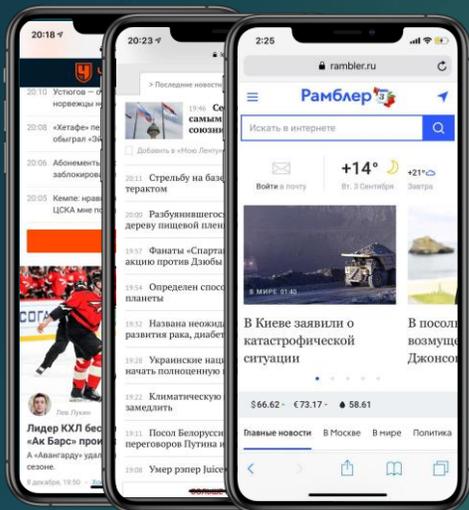
Месячная аудитория (кросс-девайс)

1m+

Ежемесячная платящая аудитория

МЕДИА: обзор направления

#1 Интернет медиахолдинг в России



62_m Месячная аудитория
9_m Дневная аудитория
+20% Рост YOY

Рамблер/ ЛЕНТА.RU ЧЕМПИОНАТ газета.ru

афишаDaily LIVEJOURNAL СЕКРЕТ ФИРМЫ ferra.ru motor Quto.ru

PASSION RU wtmj.ru МОСКВА ПОНЯТА LETIDOR RNS Ega

RAMBLER
GROUP

Стратегия 2020+

Общие улучшения платформы и ряд новых функций

1

Рекомендательный движок и персонализация; региональная экспансия с фокусом на локальный контент

2

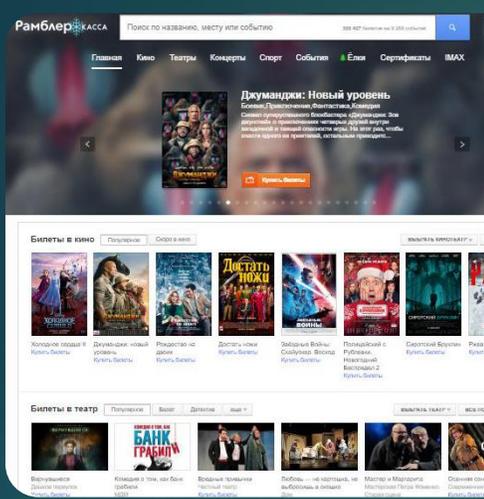
Продуктовые апгрейды

3

Увеличение доли видеоконтента

O2O: обзор направления

#1 по онлайн продаже билетов в кино



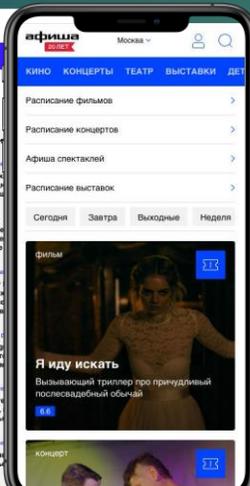
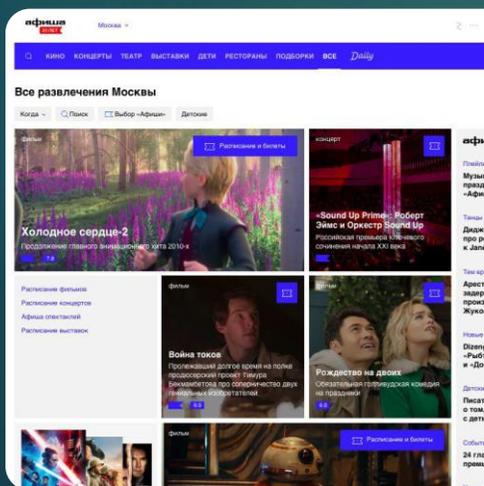
B2B

40%

Доля рынка
онлайн продаж
билетов в кино

550+

Кинотеатров
напрямую
подключены к
платформе



B2C

450k+

Фильмов и
мероприятий в
базе данных

10m

Рейтинговые оценки,
оставленные
пользователями

Стратегия 2020+

Агрессивный рост как в сегменте кино,
так и некино



Подключение еще большего числа
кинотеатров для максимального
покрытия. Выход на билетный рынок
офлайн мероприятий



Фокус на каналы дистрибуции Сбербанка
(СБОЛ, "Спасибо") - значительный
потенциал роста



Афиша: региональная экспансия;
агрегация контента на основе гео-тегов;
рекомендательная система
(мероприятия/контент). Увеличение доли
видео контента

ВИДЕО: эволюция Okko



От R&D отдела телеком-оператора...

2007-2013

- R&D отдел внутри WiMAX провайдера Yota
- Десктоп/моб. платформа. “Российский iTunes”



до независимого сервиса...

2014-2017

- Независимая компания. Новый бренд: Okko
- Сформировано ядро команды, продолжающее работу в 2019 г.



выкупленного Rambler Group...

2018

- # 1 киносеть РФ начинает ребрендинг в Okko. Первая точка: ТЦ АФИМОЛЛ Сити
- Приобретение эксклюзивных прав на трансляцию АПЛ в России

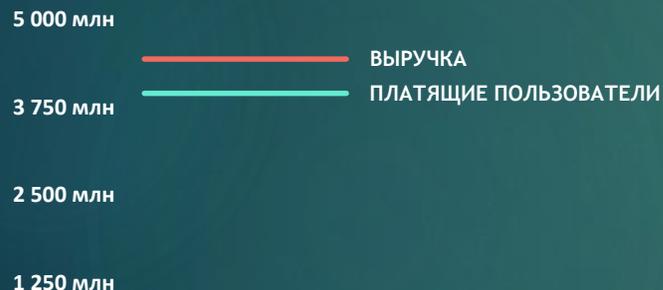


и ставшего частью экосистемы Сбербанка

2019

- Кратный рост выручки и подписчиков
- Интеграция в продукты и сервисы Сбербанка

Выручка, RUB



Плат. пользователи

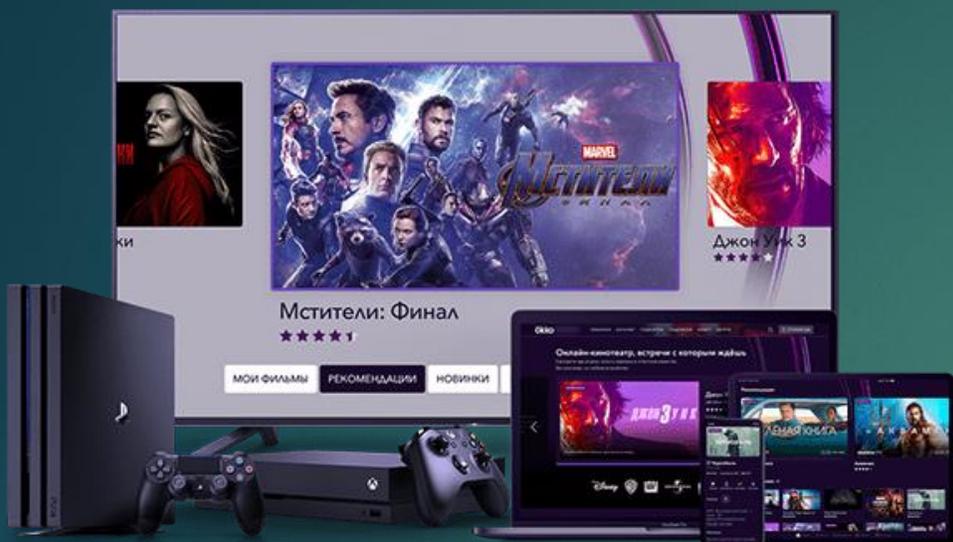


Выручка
+80% YOY

Выручка
+100% YOY

Платящие
пользователи
3x YOY

ВИДЕО: Okko сегодня



Один из лидирующих OTT сервисов России; #1 позиция в EST продажах*

1 МИЛЛИОН

Платящих пользователей
(2019П)

43 000

Контентных единиц

Покрытие всех потребностей

Сериалы

Фильмы

Спорт

Образов.
контент

Детский
контент

Культура



- Присутствие на всех основных платформах, включая игровые приставки и планшеты
- Okko.СПОРТ - эксклюзивные права на показ трансляций АПЛ в России
- Okko.Театр - новое направление, запущенное в ноябре 2019 г.

ВИДЕО: стратегия Okko 2020+ в части продукта и технологий



Создание лучшего в своем классе продуктового предложения с безукоризненным UX/UI; технологическое лидерство на годы вперед

Предпринимаемые действия

2020

2021-2023



Продуктовые улучшения

Обеспечение лидерства по удобству (UX/UI), гибкость в условиях конкуренции

Бесшовная кросс-девайс связка устройств, полная поддержка стриминга в 4k на всех платформах; лидерство по потребительской удовлетворенности / индексу NPS



Рекомендательная система

Улучшение рекомендательного движка, полный ролл-аут

80% просмотров инициируются рекомендациями; оцениваемая точность рекомендаций > 75%



Облачные технологии

Трансформация инфраструктуры/кода для гибридного развертывания

100% готовность к переходу на облачную платформу с автоматическим масштабированием

Значительные синергии со Сбербанком

ВИДЕО: стратегия Okko 2020+ в части контента



Стратегия “витрины витрин”

Партнерство с лидирующими локальными и международными провайдерами контента

AMEDIAТЕКА
HOME OF HBO

START

плюс многие другие...

Контентный чемпион

- 1 Увеличение числа сделок с глобальными и местными мейджорами



- 2 Расширение предложения альтернативного контента



TED medici.tv

и не только...

Со-продюсирование

- 1 Беспрецедентный пайплайн проектов:
 - более 18 фильмов и 44 ТВ-шоу в 2020 г.
- 2 Пионер производства альтернативного контента:
 - Okko.Театр: со-продюсирование с лидирующими российскими и международными площадками
 - Развлекательные шоу: удержание пользователей, субститут линейного ТВ

ВИДЕО: стратегия Okko 2020+ в части дистрибуции и маркетинга



Ключевые направления работы



Смарт ТВ

- Удержание текущего лидерства; завоевание превосходства на новых платформах
- Промо-подписки в комплекте с новыми ТВ, промо-коды, совместный маркетинг



Маркетинг

- Инвестиции в бренд и контентный маркетинг для роста узнаваемости
- 360° маркетинговое присутствие, включая ТВ, наружную рекламу, транспорт/HoReCa для обеспечения максимального покрытия; ~6x рост ежегодных затрат на маркетинг к 2023 г.



Партнеры (телеком, ритейл)

- Создание пакетных предложений, распространение печатных промокодов, специальные предложения

Наконец, есть еще один канал...

Сбербанк: серебряная пуля дистрибуции и масштабирования Okko



Реализуемые инициативы

- Дистрибуция через отделения и устройства самообслуживания Сбербанка
- Специальные предложения для работников Сбербанка
- “Зеленый день” и другие мероприятия
- Директ-маркетинг с таргетингом по клиентам: СМС, push, emails, и т. д.
- Маркетинговый вклад экосистемы:



Инициативы в процессе запуска

- Интеграция в экосистему цифровых продуктов Сбербанка на эксклюзивной основе (в отношении продуктов Okko)
- Производство мобильного контента специально для пользователей СБОЛа (30+ сериалов в 2020 г.)
- Улучшение рекомендательного движка и алгоритмов машинного обучения с помощью данных Сбербанка
- Использование возможностей SberCloud для эффективного масштабирования
- Дальнейшая интеграция с “Спасибо”



пришёл в [@sberbank](#)
перевыпускать карту

ушёл с подпиской на
[@okkomovies](#)

Мы только в начале
большого пути

**RAMBLER
GROUP**