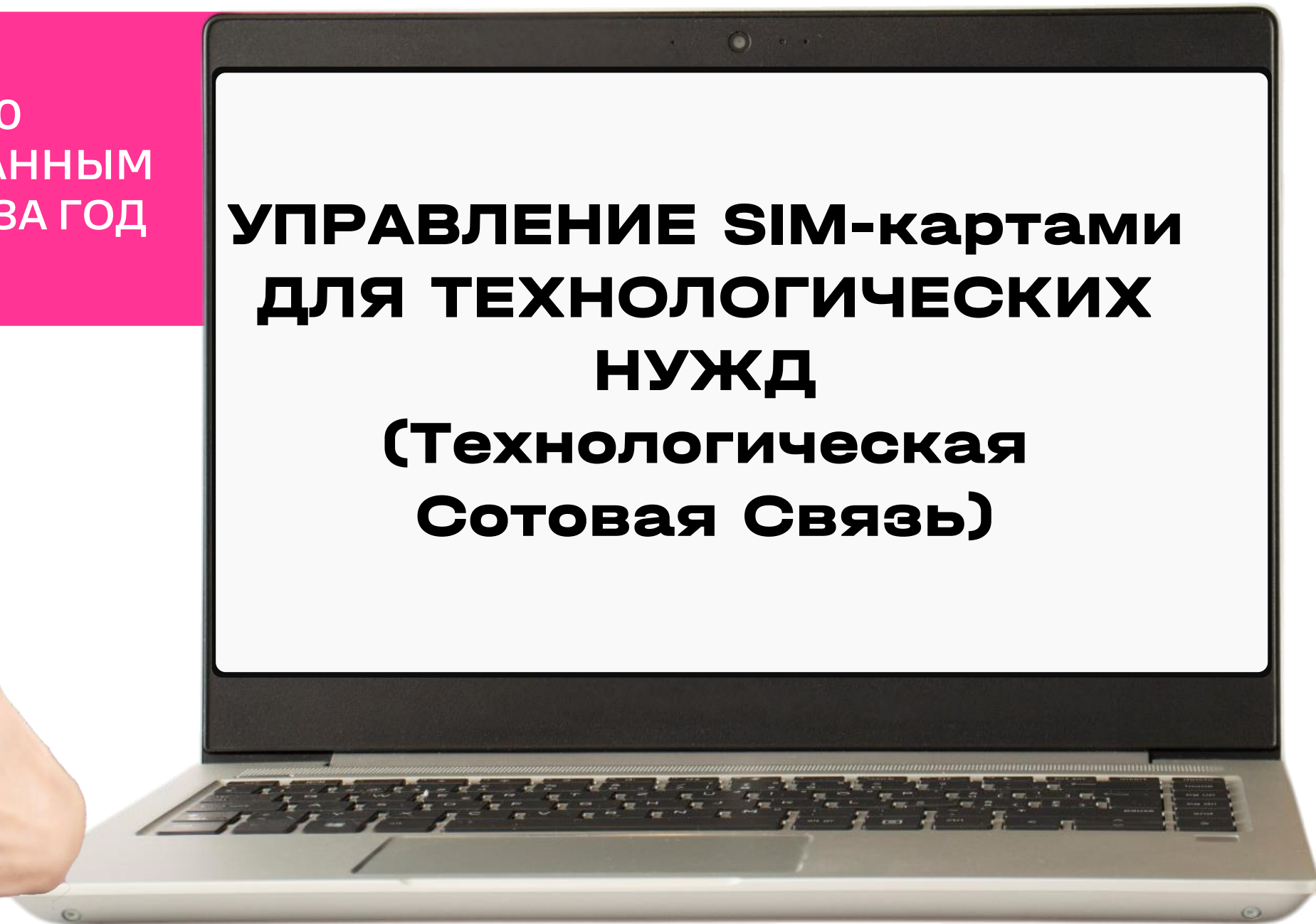


ПУТЬ К 45 000
АВТОМАТИЗИРОВАННЫМ
ПОДКЛЮЧЕНИЯМ ЗА ГОД

**УПРАВЛЕНИЕ SIM-картами
ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ
НУЖД
(Технологическая
Сотовая Связь)**



КОРОТКО О Т2



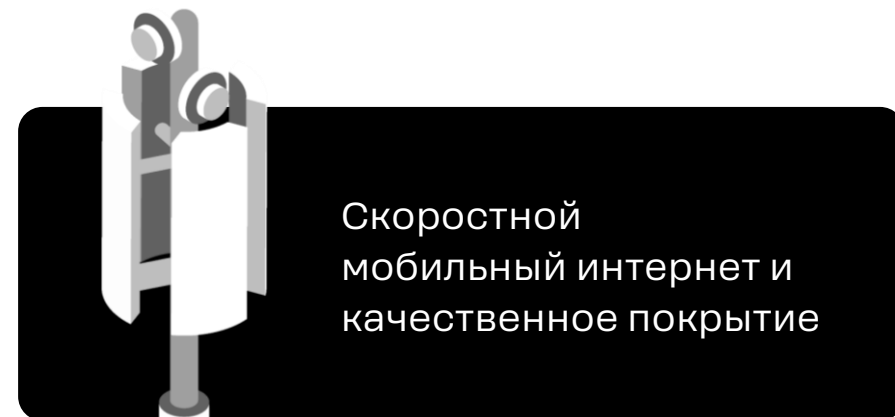
* По итогам 2025 года с учетом абонентов MVNO компании «Ростелеком»

70 регионов России



Весь технологический и географический набор лицензий практически на всей территории России

100% Акционеры: «Ростелеком»



Фабрика MVNO для запуска операторов любыми игроками

Лидер по индексам NPS, VFM, релевантности услуг



Коммуникационная платформа «Другие правила. Новый уровень»



Продукты без аналогов в российском и мировом телекоме

КТО МЫ



Ольга Андреева
Директор Центра компетенций по бизнес-процессам

Мы – команда процессного офиса телекоммуникационного оператора



Ирина Наумова
Старший менеджер по управлению бизнес-процессами



Ирина Орлова
Менеджер по управлению бизнес-процессами

... И С ЧЕГО НАЧИНАЛИ

До проекта управление SIM-картами находилось на уровне зрелости 1 (начальный) по модели СММІ

Процесс ТСС не стандартизирован

Каждое подразделение действовало по-своему

SIM-карты оформлены в том числе на физлиц

Номера оформлены на сотрудников, а не на компанию

Наш внутренний заказчик – Управление по технической инфраструктуре



БОЛЕВЫЕ ТОЧКИ КАК БЫЛО «ДО»

НЕТ ИДЕНТИФИКАЦИИ

Разные настройки,
невозможно отследить
устройство

РИСК БЛОКИРОВКИ

При увольнении
сотрудника SIM
отключалась
автоматически

НОМЕРА НА ФИЗЛИЦАХ

Корпоративные SIM
зарегистрированы на
частных лиц

ЛИШНИЕ ВЫЕЗДЫ

Подрядчики выезжали
туда, где вопрос можно
было решить удаленно

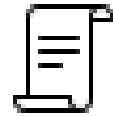
НЕТ КОНТРОЛЯ РАСХОДОВ

Непрозрачные затраты на
связь без доступной
аналитики

БИЗНЕС-ПРОЦЕСС AS IS - TO BE



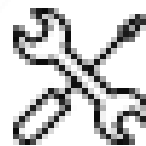
Определен владелец процесса



Определены четкие границы процесса – от заявки до готовой SIM



Распределены роли и обязанности

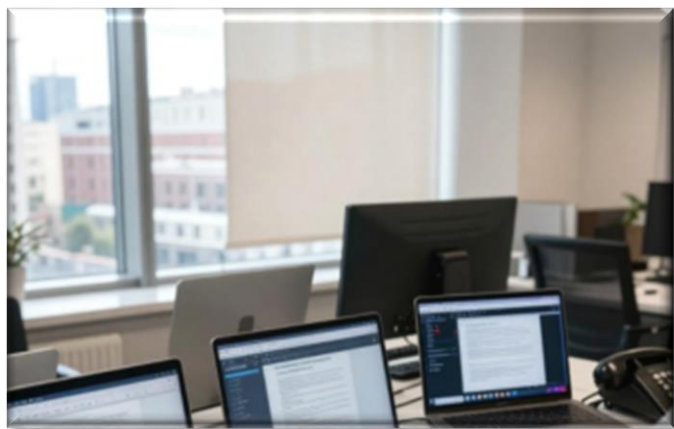


Автоматизирован процесс: за 8 месяцев MVP унифицированы выдача, маркировка и контроль SIM-карт в автоматическом режиме

ТРИ ИННОВАЦИИ, КОТОРЫХ РАНЬШЕ НЕ БЫЛО

ЗАКРЫТЫЙ ТАРИФНЫЙ ПЛАН ДЛЯ ТСС

Первый в компании отдельный тариф под технологические нужды — никто ранее этого не делал



MVP С РУЧНЫМ ПЕРЕВОДОМ 15 ТЫС. SIM

До автоматизации отладили процесс вручную — сократили ошибки интеграции



АВТОМАТИЧЕСКАЯ МАРКИРОВКА + КСИМ

Каждое устройство идентифицировано в биллинге, риск блокировки обнулён



ТРУДНОСТИ И УРОКИ

ОТ

Низкий приоритет проекта



К

Доказали эффект на пилоте (MVP)

ОТ

Кросс-функциональность



К

Создали процессную команду с заинтересованными лицами

ОТ

Изменение законодательства



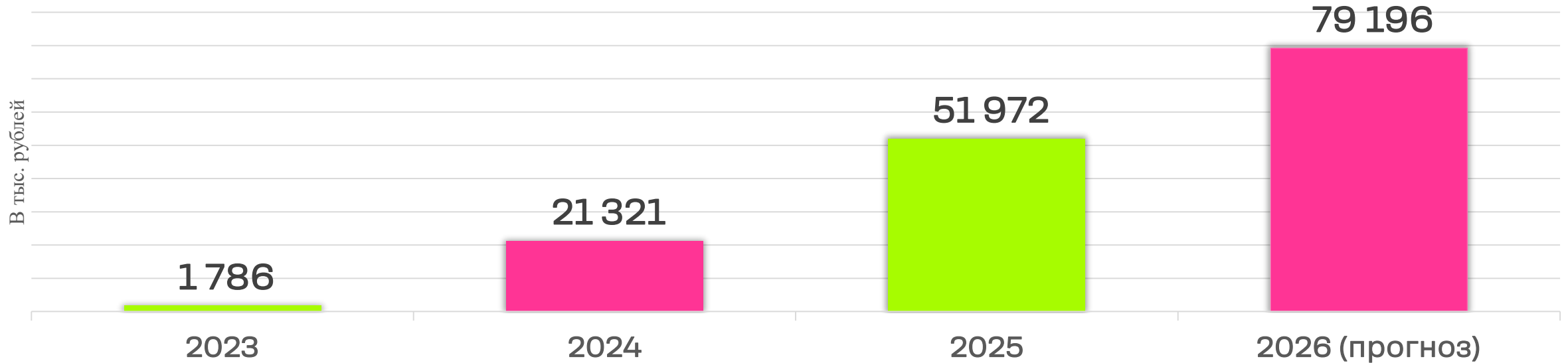
К

Добавили доработки на финале без срыва сроков

СОВЕТ: Начинайте с ручного MVP — это дешевле, чем переделывать автоматизацию. Ручной запуск позволил выявить реальные узкие места и избежать дорогостоящих ошибок при масштабировании.

РОСТ БАЗЫ SIM: В 3 РАЗА ЗА ГОД

Экономический эффект за счет автоматической передачи данных с базовых станций



Динамика роста

- ✓ Ручной MVP за 8 месяцев добавил 5 тыс. SIM
- ✓ После автоматизации — взрывной рост до 45 тыс.
- ✓ План на 2026 год: +8 тыс./год

×3

рост базы за год

+8K/год

плановый темп роста

ЭКОНОМИЯ ТРУДОЗАТРАТ И ДЕНЕГ

Экономический эффект

Автоматизация передачи данных счётчиков кардинально сократила потребность в выездах подрядчиков

Результат: Качественное управление затратами; прозрачные процессы и масштабируемая модель — готово к тиражированию



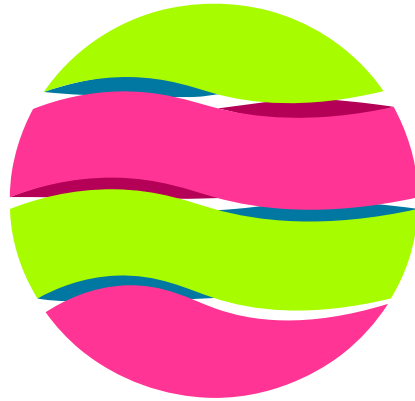
1 500 ч/год

Сэкономлено на ручных операциях



Значительное снижение

- Операционного риска
- Затрат на выезды подрядчиков



Операционный эффект

Контрольные процедуры обеспечили митигацию высокого риска блокировки SIM на объектах из-за отсутствия маркировки

Результат: Единые правила маркировки в биллинге и передача в КСИМ с нужным статусом – 0 блокировок



30 секунд

Занимает процесс оформления SIM-карты

ИТОГИ ПРОЕКТА



Унифицированный процесс побеждает хаос

Стандартная практика превратила разрозненные ручные операции в управляемый, воспроизводимый поток



Автоматизация без MVP - рискованна

Поэтапный запуск с измерением результатов снизил риски и позволил корректировать курс



Один измеренный эффект оправдал все

Рост с 15 до 45 тыс. – цифра, доказывающая ценность подхода.

15K

До автоматизации
единиц в учете

45K

После внедрения
единиц в учете

x3

Рост охвата за
период проекта

Масштабирование: в 2026 году три новых направления, расширяющих охват системы мониторинга на всю инфраструктуру компании

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Мы готовы делиться опытом!
Всегда открыты к вопросам и диалогу

Контакты:

Директор Центра компетенций по бизнес-процессам,
Ольга Андреева

olga.dm.andreeva@t2.ru

