

Nexign обеспечила оператору Ucell новые возможности для роста абонентской базы и монетизации услуг

Ucell

Компания: ООО COSCOM (торговая марка Ucell)
Регион: Узбекистан
Решение: Nexign Converged BSS
Период реализации: 2020–2021

Обзор проекта

Крупнейший оператор Узбекистана Ucell заменил устаревшую BSS-систему на единую биллинговую платформу Nexign Converged BSS. В ходе проекта Nexign перевела на новое решение 7,3 миллионов абонентов Ucell. Благодаря Nexign Converged BSS оператор смог повысить устойчивость сети и гибкость процессов для оперативного реагирования на рыночные изменения. С момента миграции Ucell запустил новую прибыльную тарифную линейку, сократил количество инцидентов и время на их устранение, повысил показатели эффективности (KPI) и потребительской лояльности (NPS), а также увеличил абонентскую базу.

Клиент

ООО COSCOM (торговая марка Ucell) — крупнейший оператор сотовой связи Узбекистана, предоставляющий услуги для более 8 миллионов абонентов на 2023 год. Сети 4G оператора покрывают 85,2% крупных населенных пунктов в стране. Компания первой начала развертывание сети 5G в Узбекистане.

Задача

К 2019 году текущая BSS-система перестала удовлетворять потребностям оператора, который активно развивал телеком-инфраструктуру, наращивал абонентскую базу и расширял спектр предлагаемых на рынке продуктов. Большое количество локальных доработок усложняло дальнейшее развитие и поддержку системы. Кроме того, требовалась постоянная синхронизация данных из нескольких систем с данными о клиентах.

«Благодаря решениям Nexign компания Ucell сможет упрочить свое лидерство на рынке. Запуская новые услуги на базе Nexign Converged BSS, мы сможем не просто предлагать нашим абонентам более высокое качество связи, но и помочь им решать новые задачи, делая жизнь каждого пользователя проще и интереснее».

*Денис Козлов,
ИТ-директор Ucell*

Решение

Эксперты Nexign и Ucell реализовали проект по замене устаревшего BSS-комплекса оператора на Nexign Converged BSS. Решение Nexign обеспечило поддержку различных направлений бизнеса, технологий и способов оплаты на единой платформе.

В связи с пандемией COVID-19 в 2020 году большую часть работ по внедрению пришлось проводить удаленно. Такой формат дал обеим компаниям новый ценный опыт в преодолении технических ограничений.

Для совместной эксплуатации решения, комплексного тестирования, быстрого и одновременного развертывания в тестовой и промышленной средах был осуществлен переход на Stash. Для проведения приемочного тестирования был создан изолированный стенд в облаке Nexign с доступом для сотрудников Ucell. Таким образом, удалось распределить на параллельные процессы проверку доработок, ускорить их приемку и сократить время вывода новых продуктов на рынок без дополнительной нагрузки на тестовые зоны Ucell.

В конце 2021 года команда Nexign осуществила промышленную миграцию и перевела 7,3 миллионов абонентов оператора на платформу Nexign Converged BSS. Миграция проходила в один этап. Несмотря на сложность выбранного подхода, эксперты Nexign и Ucell стабилизировали решение в короткие сроки.



В ближайшие планы оператора входят новые совместные проекты, включая запуск в коммерческую эксплуатацию MNP, внедрение технологии VoLTE, проработку тарификации 5G Standalone, георезервирование и внедрение M2M-конфигурации.

Благодаря сплоченности и профессионализму команда Nexign успешно справилась со всеми задачами, возникшими на этапах внедрения и поддержки проекта. За вклад в развитие биллинга эксперты Nexign получили сразу три благодарности от технических руководителей Ucell.

«С внедрением Nexign Converged BSS команда Ucell сможет улучшить основные биллинговые процессы и расширить возможности по монетизации сетевых услуг. Конвергентная, масштабируемая платформа Nexign позволит оператору расширять абонентскую базу и предоставлять современные услуги на основе существующих и перспективных технологий».

*Михаил Матюшин,
Технический директор Nexign*

Результаты

- Проведена миграция 7,3 миллионов абонентов оператора Ucell на Nexign Converged BSS.
- Запущена уникальная крупная тарифная линейка Sof из 11 тарифных планов, которая существенно влияет на рост выручки оператора.
- Оптимизирована скорость биллинга для корпоративных клиентов.
- Сократилось время на устранение инцидентов благодаря оптимизации стандартных операций.
- Улучшились показатели KPI и NPS благодаря минимизации количества инцидентов.
- Сократились операционные затраты.
- Обеспечена возможность быстро реагировать на рыночные изменения, наращивать абонентскую базу и монетизировать инновационные сервисы, в том числе в 5G-сетях.