

ВИРТУАЛЬНЫЙ МОБИЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР

ПОД ВАШИМ БРЕНДОМ

Запустите MVNO под ключ
на базе инфраструктуры
FORWARD



MOBILE

VIRTUAL

NETWORK

OPERATOR

MVNO

Виртуальный оператор — компания, которая продаёт мобильные услуги под своим брендом, используя сеть другого оператора.

В зависимости от модели, MVNO может ограничиться маркетингом и клиентским сервисом или самостоятельно управлять продуктами, услугами и тарифами.



МИРОВОЙ РЫНОК MVNO

Количество MVNO

2 100+

Выручка в 2025

\$118,5 млрд

CAGR 2025 – 2032

~9,2%

Европа: Tesco Mobile • Lycamobile • Lebara

США: Xfinity Mobile • Spectrum Mobile • Google Fi Wireless

Азия: IIJmio • mineo • Boost Mobile

ОБЩИЕ ТРЕНДЫ MVNO-РЫНКА

Эффект экосистем и финтеха

MVNO становится инструментом лояльности и cross-sell'a — банки/маркетплейсы растят LTV за счет пакетирования связи с основными сервисами

От ценовой конкуренции к персонализации

набирают популярность гибкие/поведенческие тарифы, pay-as-you-go, семейные/нишевые решения, особенно важными становятся бонусные механики и персональные тарифы

Бандлы «связь + сервисы»

выигрывают нишевые предложения и бандлы со стримингом, финсервисами, облаками

РЫНОК MVNO В РОССИИ

SIM-карт MVNO в 2025

25,5 млн

Выручка в 2025

81 млрд ₹

CAGR 2025 – 2030

~17%

Банковские MVNO:	Т-Мобайл	СберМобайл	Газпромбанк Мобайл	ВТБ Мобайл	Альфа-Мобайл	Все банковские
Выручка в 2025:	₹ 22,1 млрд	₹ 9,3 млрд	₹ 1,2 млрд	₹ 477,1 млн	₹ 51,3 млн	₹ 33 млрд

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА

Позитивная динамика

В 2025 году выручка MVNO выросла на 27%, число SIM-карт — на 51%. Аналитики ждут роста около 17% в год до 2030 года — быстрее мирового рынка (около 9%).

Пространство для роста

На MVNO приходится 9,4% активных SIM-карт в России. Потенциал роста есть и в массовом сегменте, и в B2B- и IoT-направлении.

Регуляторика как важный фактор успеха

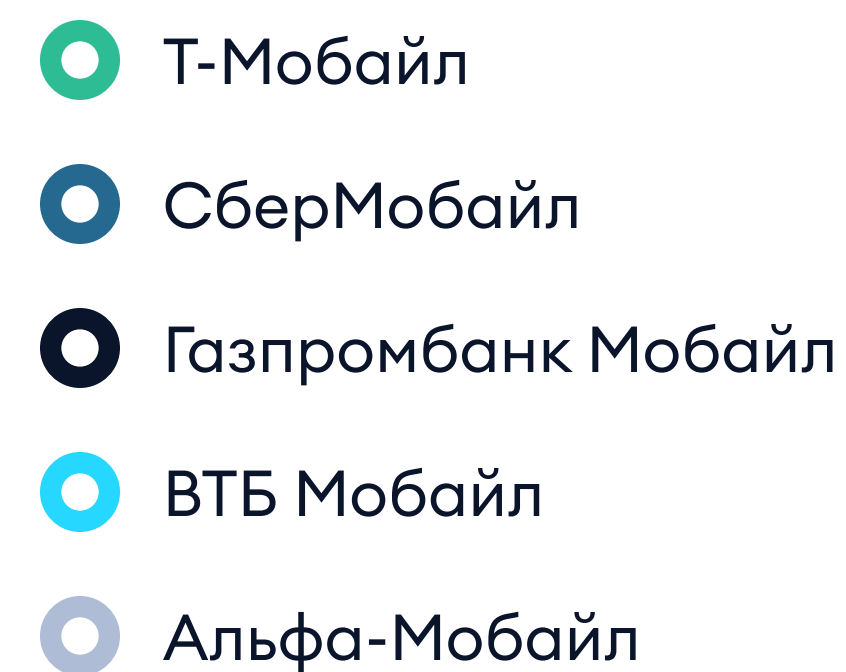
Новые требования (еKYC, антифрод, отечественное ПО) становятся ключевым фактором успеха. Быстрая адаптация дает компаниям преимущество в скорости вывода продуктов и масштабировании.

КАРТА РЫНКА MVNO РФ



Абоненты MVNO на конец I полугодия 2025 года, доли по числу абонентов. Источник: Forbes

Наибольший рост новых продаж MVNO обеспечивают банки и интернет-провайдеры: они активно запускают MVNO, расширяя клиентскую базу и стимулируя рынок



FORWARD — ПЛАТФОРМА №1 ДЛЯ MVNO В РОССИИ И СНГ

от 3 месяцев

время на запуск проекта
с нуля

**10 млн
абонентов**

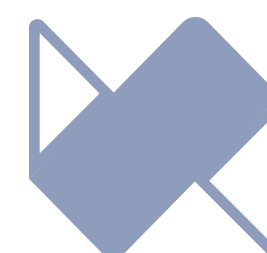
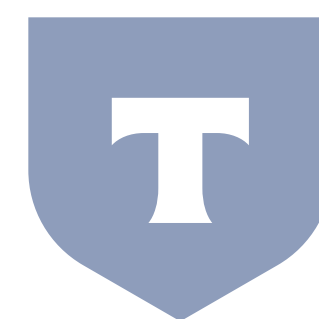
обслуживаются
на нашей платформе

**21 оператор
связи**

включая Т-Мобайл, ВТБ Мобайл
и Альфа-Мобайл

**Интеграция
с «большой четверкой»**

совместимы с МТС,
МегаФоном, Билайном и Т2



+14



ЗАЧЕМ БИЗНЕСУ ВИРТУАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР

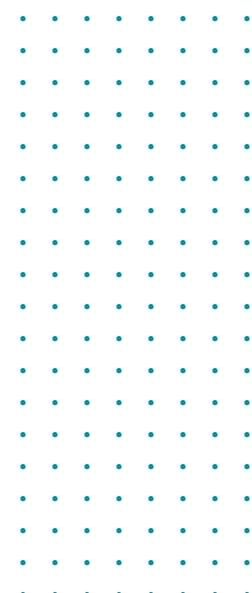


Расширение экосистемы

Включите мобильную связь в линейку своих сервисов: увеличьте лояльность клиентов и привлекайте новую аудиторию

Пример

Ритейлер запускает собственную SIM-карту — клиент оформляет ее в приложении и получает бонусы за покупки

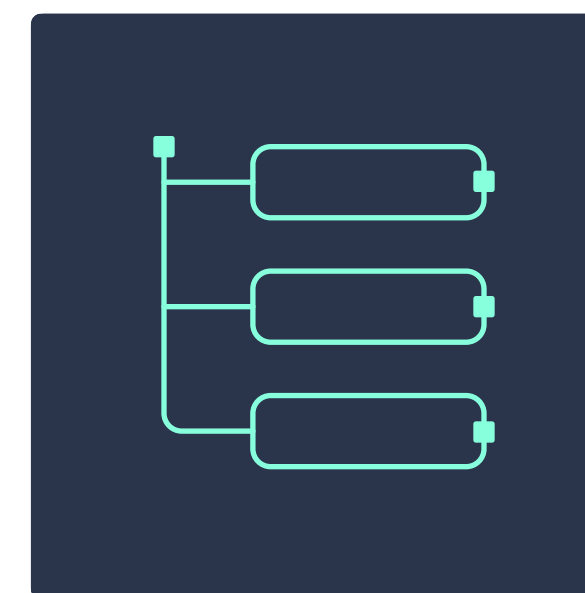
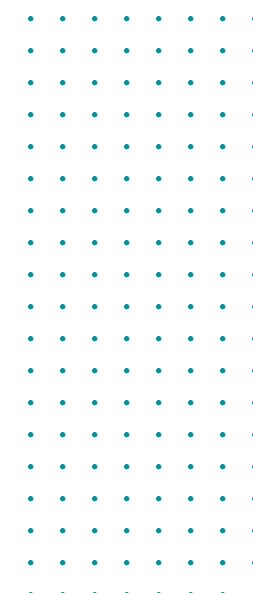


Новые источники дохода

Увеличьте средний доход с клиента (ARPU) за счет телеком-услуг: подписки, мобильный интернет, удобная тарификация

Пример

Банк предлагает SIM-карту с бонусным трафиком за траты по карте от 20 000₽ в месяц



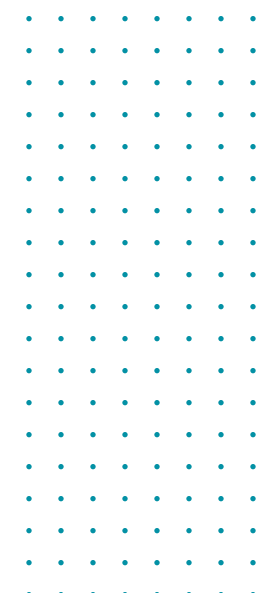
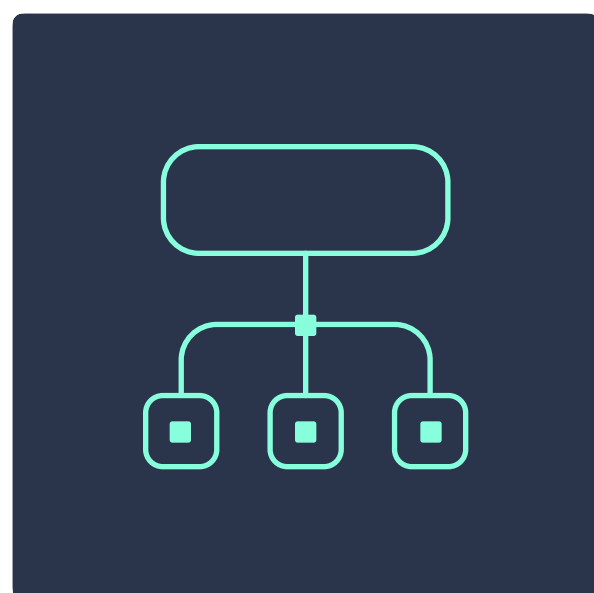
Больше данных об аудитории

Используйте данные о посещениях, геолокации и трафике, чтобы создавать персонализированные предложения и точнее сегментировать клиентов

Пример

Клиент, часто смотрящий видео на мобильном, получает тариф с безлимитным трафиком на стриминговые сервисы

ЗАЧЕМ БИЗНЕСУ ВИРТУАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР

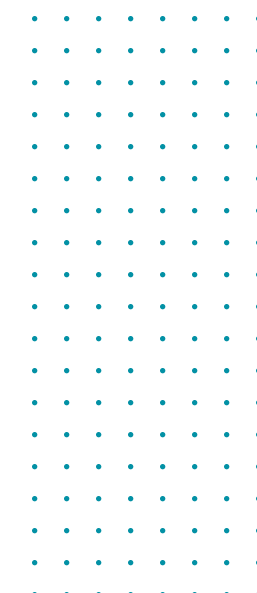
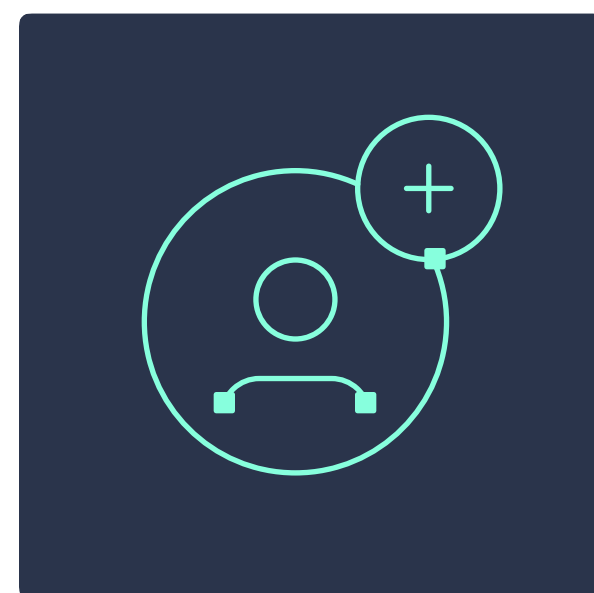


Интеграция с вашими сервисами

Объедините телеком и основной бизнес: бесплатный трафик в приложении, специальные условия для покупателей, тарифы под ваши сценарии

Пример

Маркетплейс дает скидку на связь активным покупателям



Тарифы для нишевых сегментов

Создавайте продукты для аудитории, которую не охватывают крупные операторы: геймеры, молодежь, экспаты, корпоративные клиенты

Пример

Тариф для туристов с интернетом и звонками за границу



Укрепление лояльности

Используйте мобильную связь для удержания клиентов: снижайте отток дополнительными сервисами и повышайте вовлеченность бонусными механиками

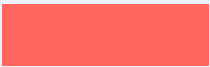
Пример

Клиент получает кэшбэк или дополнительный трафик за покупки в вашем приложении

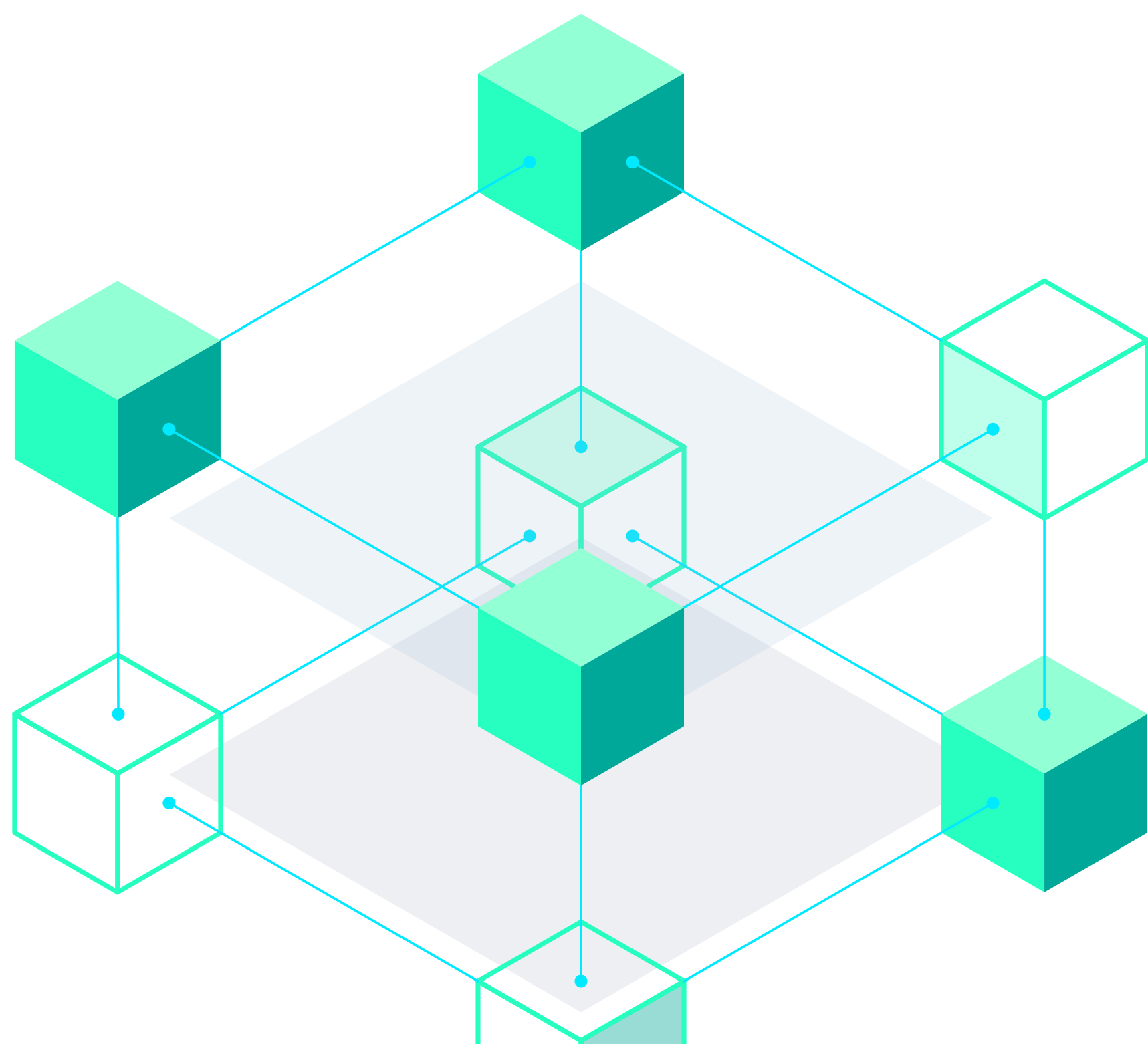
МОДЕЛИ РЕАЛИЗАЦИИ MVNO: ОТ РЕСЕЛЛЕРА К ПОЛНОЙ АВТОНОМИИ

Радио частоты и базовые станции		Коммутатор, interconnect, инфраструктура CORM		Биллинг / BSS / CRM / VAS	Кастомизация SIM / продукт	Легализация сети (РКН)	Маркетинг, дистрибуция обслуживание
1	MNO						Reseller MVNO
2	MNO						Light MVNO
3	MNO						Medium MVNO
4	MNO						Full MVNO

ЧЕМ ОТЛИЧАЮТСЯ МОДЕЛИ MVNO

						
#	Модель MVNO	Уровень	Что делает MNO (оператор)	Что делает MVNO (вы)	Плюсы	Минусы
1	Reseller	Минимальный уровень автономности: MNO (большой оператор) предоставляет весь стек услуг	Инфраструктура, биллинг, SIM, продукт	Бренд, маркетинг, поддержка	Быстрый запуск, наименьшая стоимость запуска	Нет гибкости и доступа к данным
2	Light	Автономность выше, чем у Reseller: MNO контролирует основные технические процессы, а MVNO может влиять на кастомизацию SIM и продукта	Инфраструктура и биллинг	Кастомизация SIM, интерфейсы, обслуживание	Подходит для брендов с ограниченными ИТ-ресурсами	Не позволяет глубоко кастомизировать сервис или тарифы
3	Medium	Средний уровень автономности: позволяет строить свои тарифы, управлять клиентским опытом, но не имеет собственной инфраструктуры коммутатора	Радиосеть и коммутация (OSS)	Биллинг, CRM, продукт, поддержка, кастомизация	Баланс между контролем и затратами	Требует ИТ-команды и системного подхода
4	Full	Максимальная независимость от MNO: имеет полный контроль над ключевыми системами и взаимодействует с регуляторами напрямую	Радиосеть	Полный контроль над всем остальным	Позволяет делать все, как полноценный оператор	Высокий порог входа (инвестиции, лицензии, технологии)

ЗАПУСК СВОЕГО MVNO С FORWARD — МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ И УСКОРЕНИЕ ВЫВОДА НА РЫНОК



Барьер

Высокая
стоимость запуска



Длительный
time-to-market



Сложность
интеграции



Регуляторные
ограничения



Решение

Гибкие модели реализации

От Light MVNO до Full MVNO с возможностью поэтапного масштабирования — это позволяет оптимизировать инвестиции и управлять затратами на каждом этапе

От 3-х месяцев на запуск

Готовая инфраструктура позволяет выйти на рынок в указанный период — без потери качества и с контролируемыми сроками запуска

Интеграция без ограничений

Поддерживаются любые системы и протоколы взаимодействия, включая собственные корпоративные решения заказчика

Состоим в реестре российского ПО

Соответствуем законодательству РФ и своевременно актуализируем продукт при изменении нормативных требований

ЭТАПЫ ЗАПУСКА MVNO

01

Выбор стратегии и модели

Определяем бизнес-цели и KPI, выбираем целевую модель MVNO — Reseller, Light, Medium или Full — и утверждаем дорожную карту запуска

02

Согласование и подключение к MNO

Координируем подключение к хост-оператору и интеграцию нашей платформы: даем рекомендации по правовым шагам, настраиваем маршрутизацию, каналы связи, нумерацию и интерфейсы

03

Внедрение MVNO-платформы

Настраиваем биллинг, CRM, управление SIM/eSIM, личные кабинеты. Интегрируем с внутренними системами: ERP, BI, клиентский профиль. Кастомизируем тарифы, интерфейсы, клиентский путь.

04

Техническое тестирование

Проверяем работу всех компонентов: активация, тарификация, обслуживание, SLA. Тестируем с контрольной группой пользователей. Фиксируем риски, устраняем критические места до масштабирования.

05

Коммерческий запуск

Старт продукта: организуем поддержку, мониторинг показателей, процессное сопровождение



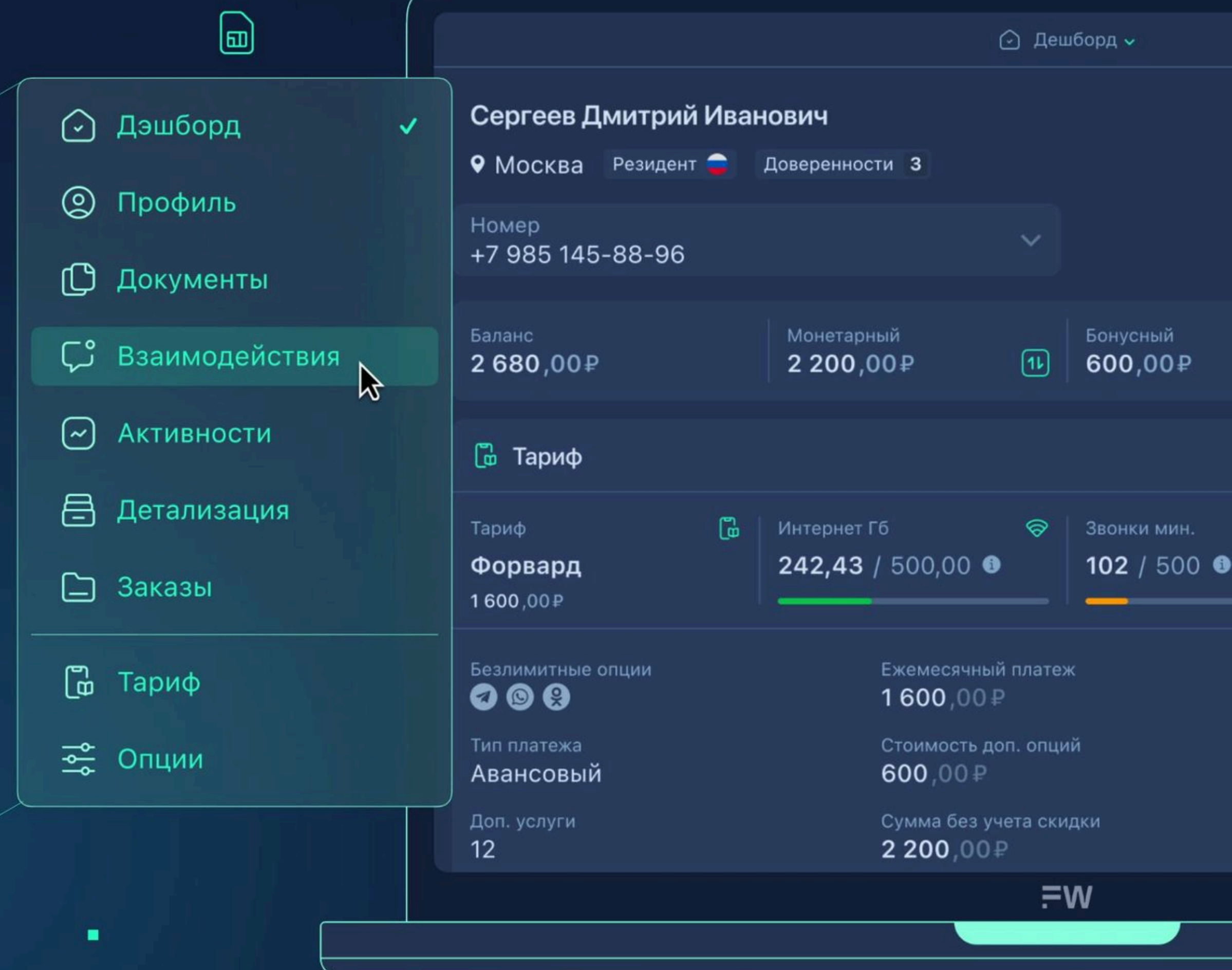
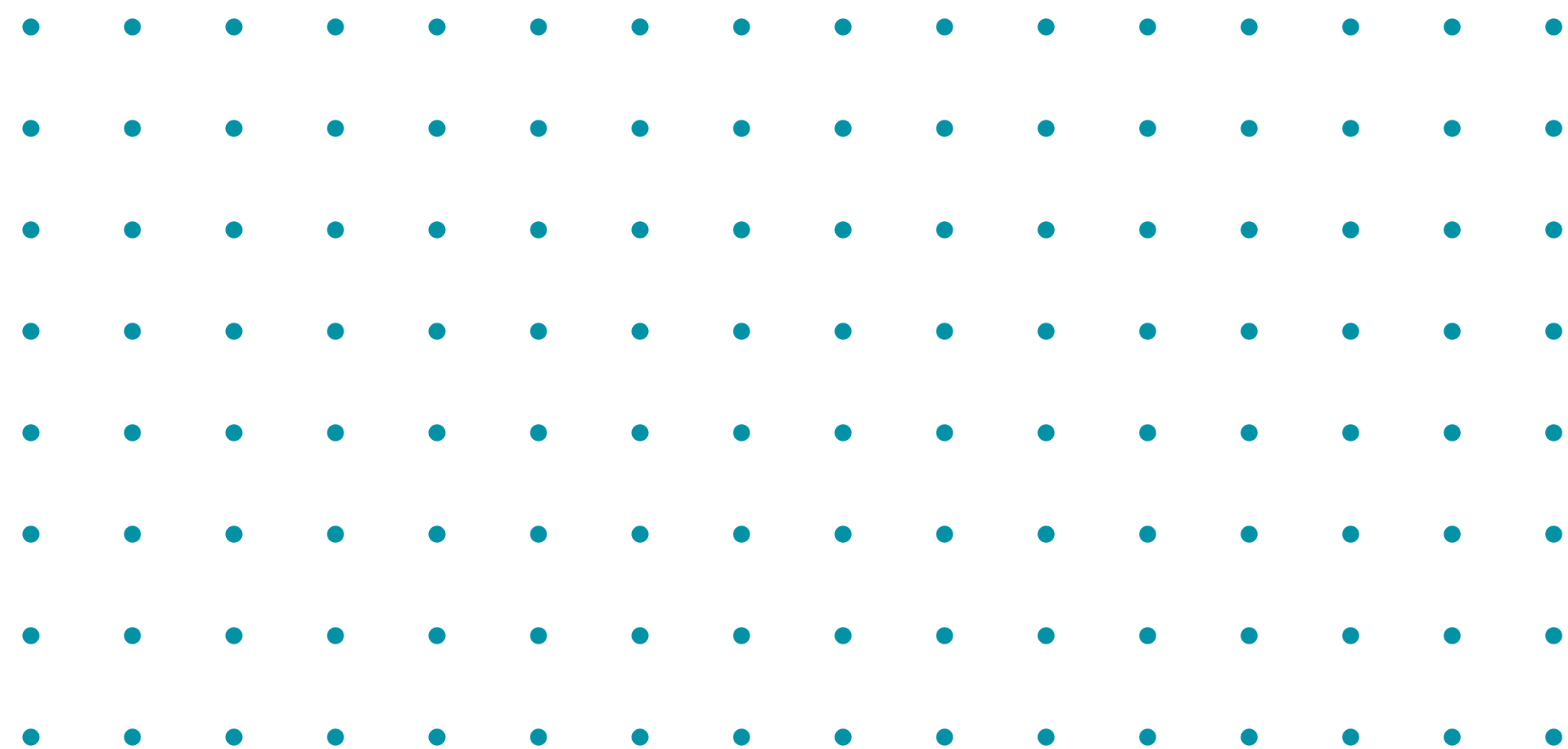
Запуск от 3-х месяцев в зависимости от модели

Мы выполняем техническую реализацию проекта: интеграцию платформы с выбранным MNO и сопровождение по согласованной дорожной карте.

Также предоставляем методические рекомендации и координационную поддержку.

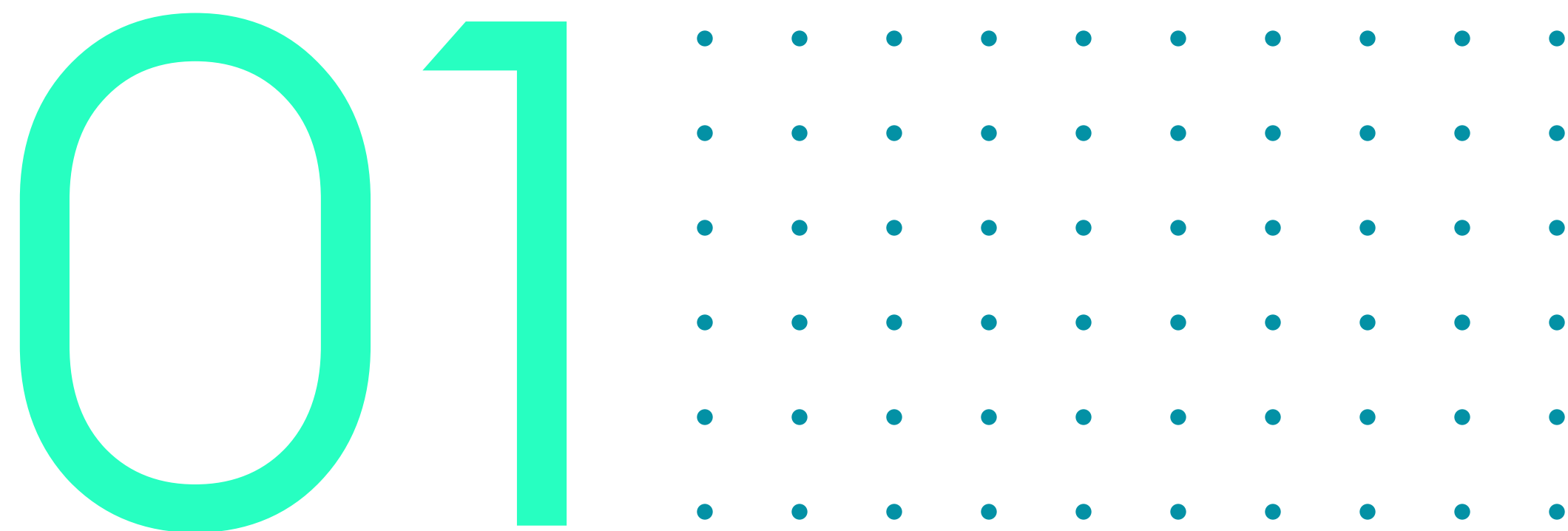
FORWARD MVNO SUITE — ОБЪЕДИНЯЕТ БИЛЛИНГ И УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТАМИ В ЕДИНОЙ СИСТЕМЕ

Работайте со всеми этапами жизненного цикла клиента в одном удобном интерфейсе: от цифровой регистрации и обслуживания до биллинга, upsell-кампаний и программ лояльности

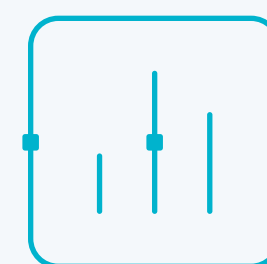


БИЛЛИНГ И РАСЧЕТЫ: ПРОДУКТЫ FORWARD MVNO SUITE

Автоматизирует тарификацию и аналитику, контролирует баланс и обеспечивает корректные расчеты с партнерами при любом объеме нагрузки



Mediation Device



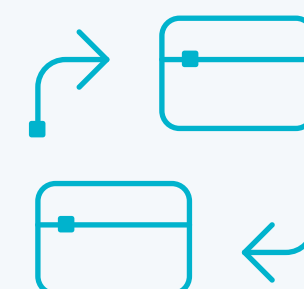
Анализирует потребление услуг, фильтрует и нормализует данные. Выдает готовую аналитику для биллинга, отчетности и принятия решений.

Fusion



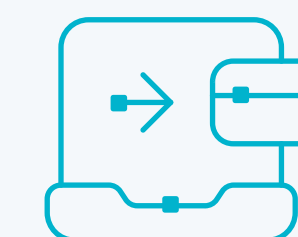
Контролирует баланс и тарификацию в реальном времени. Обеспечивает точный учет потребления и корректную тарификацию без задержек.

Interconnect



Управляет расчетами с другими операторами, формирует отчеты и помогает создавать конкурентные предложения

Billing

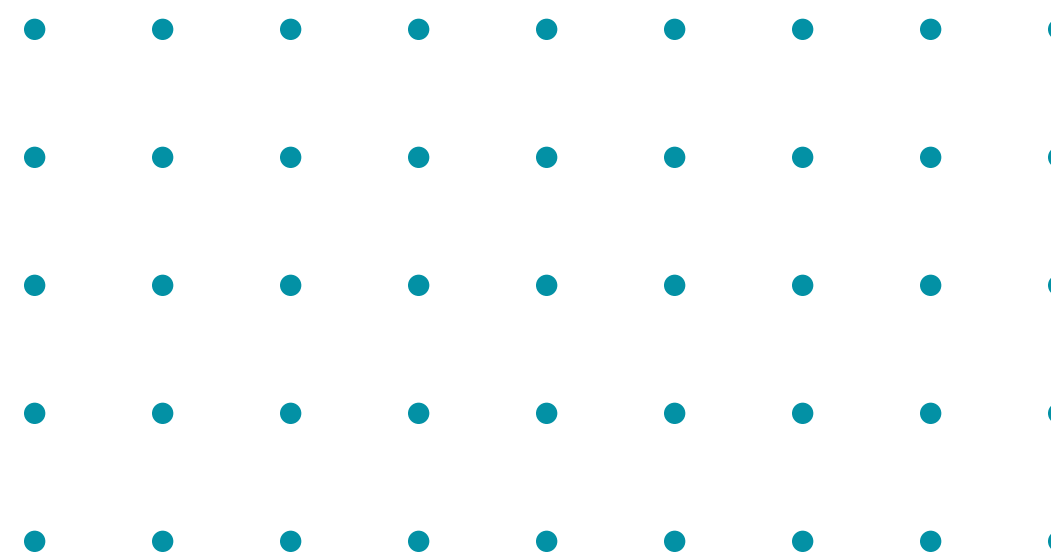


Автоматизирует работу с тарифами. Масштабируется до 50 млн абонентов. Учитывает трафик, гибко адаптируется под рынок.

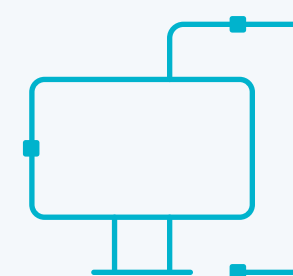
ОПЕРАЦИИ И УПРАВЛЕНИЕ УСЛУГАМИ: ПРОДУКТЫ FORWARD MVNO SUITE

Обеспечивает гибкость подключения,
ускоряет процессы, делает движение
оборудования прозрачным и повышает
эффективность сбытовой сети

02



Service Provisioning



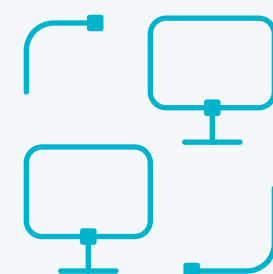
Управляет включением и отключением услуг. Интегрируется с внешним оборудованием, оперативно реагирует на изменения состояния услуг абонентов.

Business Process Management



Настраивает процессы тарификации и документооборота. Управляет счетами, договорами, услугами и бизнес-логикой в едином контуре.

Smart Control of Distribution



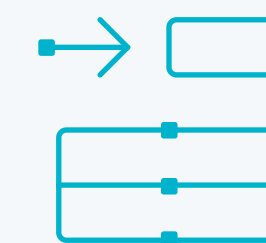
Автоматизирует управление сбытовой сетью и складскими остатками, контролирует движение оборудования до конечного потребителя

Dynamic SIM Allocation



Активирует SIM при установке. Абоненту — мгновенное подключение. Бизнесу — масштабируемое подключение миллионов устройств и повышенная безопасность сети.

eShop

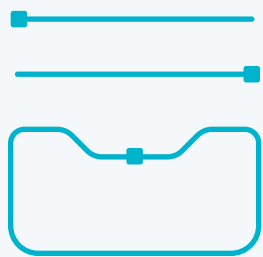


Позволяет абоненту управлять услугами: пополнять баланс, подключать и отключать опции, активировать роуминг и видеть актуальный статус в онлайн режиме

УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТАМИ: ПРОДУКТЫ FORWARD MVNO SUITE

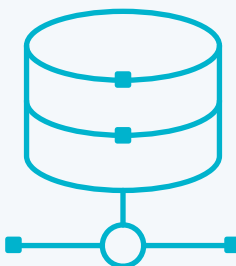
Единый центр обслуживания и продаж: объединяет клиентские данные и сервисные процессы, повышает качество обслуживания и ускоряет запуск новых продуктов и предложений

CRM



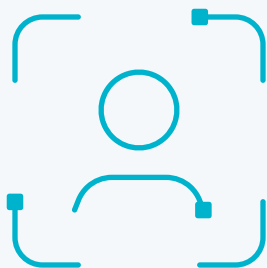
Сохраняет всю историю общения с клиентом, помогает персонализировать предложения и повышает качество обслуживания

Product Catalog



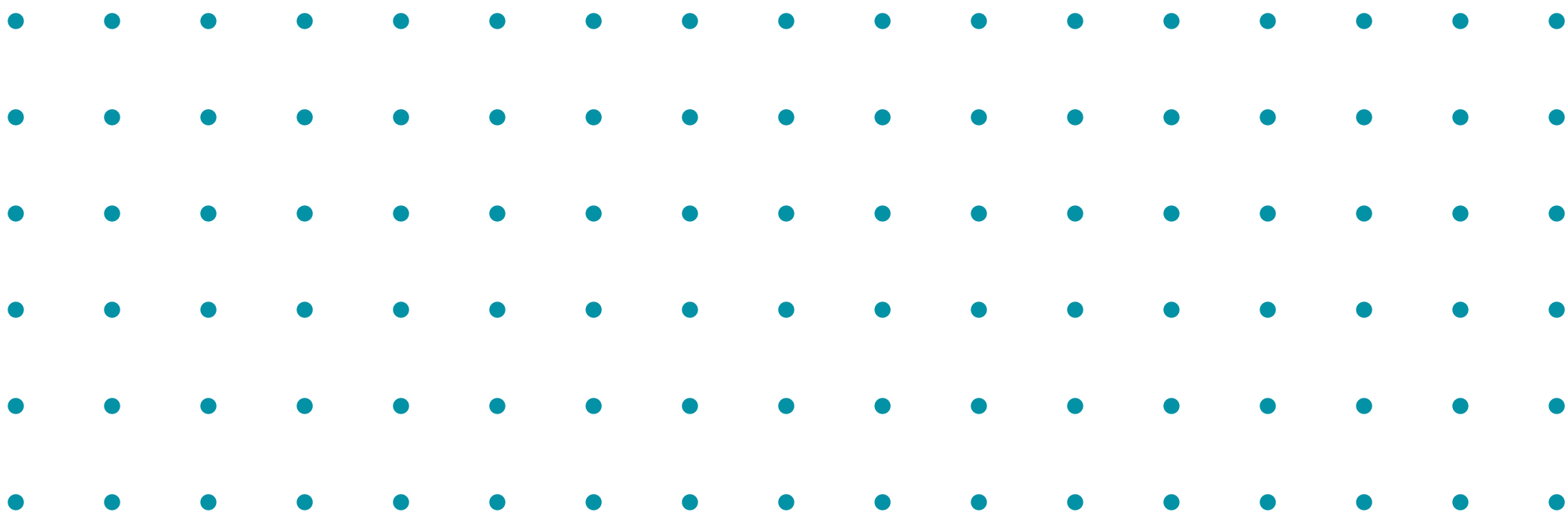
Централизует информацию о продуктах. Упрощает запуск новых пакетов, акций и предложений. Ускоряет вывод на рынок.

Real Time Marketing



Автоматизирует персонализацию: показывает актуальный профиль клиента, предлагает подходящие услуги, управляет кросс-продажами через AI

03



ОТ ИДЕИ ДО ЗАПУСКА ВИРТУАЛЬНОГО ОПЕРАТОРА ЗА 3 МЕСЯЦА — С НАШИМИ ГОТОВЫМИ МОДУЛЯМИ



Поддержка любых моделей оплаты

Prepaid и postpaid — система адаптируется под ваш бизнес. Вы предлагаете клиенту удобный способ, а не подстраиваетесь под платформу.



Масштабируемость под ваши задачи

Если захотите расширить функционал или количество обслуживаемых абонентов, мы предоставим дополнительные компоненты без перерыва в сервисе



Совместимость со всеми операторами

Работаем с МТС, МегаФоном, Билайном и Т2. Поддерживаем 2G–5G для полной гибкости в выборе партнеров и технологий.



Надежность уровня Tier III+

Дата-центры соответствуют международным стандартам. Данные хранятся и обрабатываются в соответствии с протоколами безопасности.



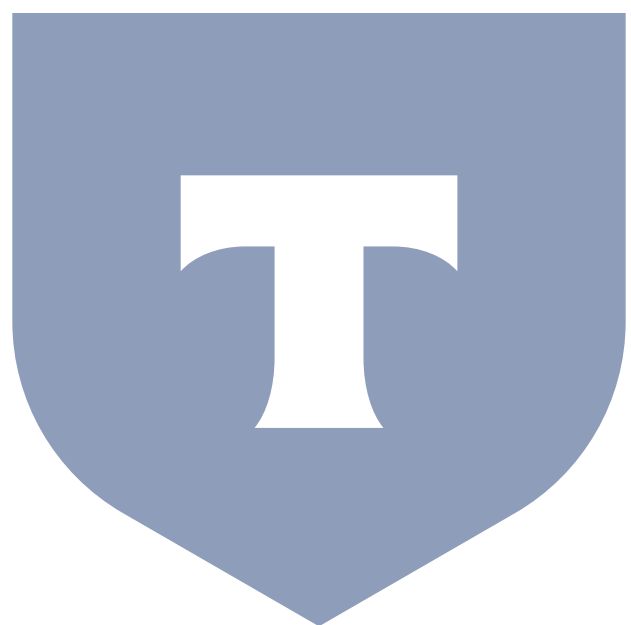
Онлайн-тарификация и контроль потребления

Система мгновенно рассчитывает стоимость услуг и контролирует расходы абонентов — без задержек и переплат



200+ готовых интеграций

Банки, эквайринг, биллинг, учет. Ускоряем запуск проекта и адаптацию к рынку — без затрат на доработки.



Т-МОБАЙЛ

ЭКОСИСТЕМА/ФИНТЕХ, B2C

Модель: Full MVNO | Срок реализации: 6 месяцев

Задача проекта

Запустить мобильного оператора с нуля и интегрировать его в ИТ-ландшафт банка — при этом обеспечить гибкость, отказоустойчивость и высокое качество сервиса

Реализация

- Развернули линейку Forward BSS/OSS
- Подключили хост-сеть Tele2
- Настроили ключевые процессы MVNO и интеграции с банковскими системами
- Провели тестовые запуски

Результат

Первые звонки с тарификацией пошли в середине августа; в декабре 2017 года оператор вышел на рынок как Full MVNO — в срок. Сегодня «Т-Мобайл» работает на сетях Т2, МТС и «Билайна», выручка за 2025 год — 22,1 млрд ₽.



АЛЬФА-МОБАЙЛ

БАНК/ФИНТЕХ, B2C

Модель: **Medium MVNO** | Срок реализации: **9 месяцев**

Задача проекта

Запустить виртуального оператора с глубокой интеграцией в экосистему Альфа-Банка: персональные предложения для 40 млн клиентов, масштабируемость и соответствие требованиям закона

Реализация

- Развернули BSS/OSS Forward, включая Sales Point и DSA
- Подключили хост-сеть «Билайна»
- Встроили Forward Sales Point во front-office банка с дизайном под бренд
- Интегрировали платформу с системами банка, платежами и госсервисами

Результат

Оператор стартовал сразу в 7 регионах, к концу 2025 года работал более чем в 45 субъектах РФ. SIM-карты активируются при первом использовании — без предпродажной подготовки и региональной привязки.



ВТБ МОБАЙЛ

БАНК/ФИНТЕХ, B2C

Модель: Full MVNO | Срок реализации: 5 месяцев

Задача проекта

Заменить технологическое ядро действующего оператора: сохранить непрерывность обслуживания и условия для абонентов, заложить основу для быстрого развития продуктов группы ВТБ

Реализация

- Перенесли абонентскую базу, лицевые счета и историю начислений
- Воспроизвели логику 100+ тарифных планов
- Синхронизировали переключение с хост-оператором T2
- Запустили три регуляторных контура вместе с миграцией

Результат

Переход завершен в августе 2026 года: все данные перенесены в одно технологическое окно, раньше плановой даты и без изменения условий для абонентов. Первая в России миграция действующего MVNO в такой регуляторной рамке.



Transtelecom

ТРАНСТЕЛЕКОМ

КОНВЕРГЕНТНЫЙ ОПЕРАТОР, B2B/B2G

Срок реализации: 12 месяцев

Задача проекта

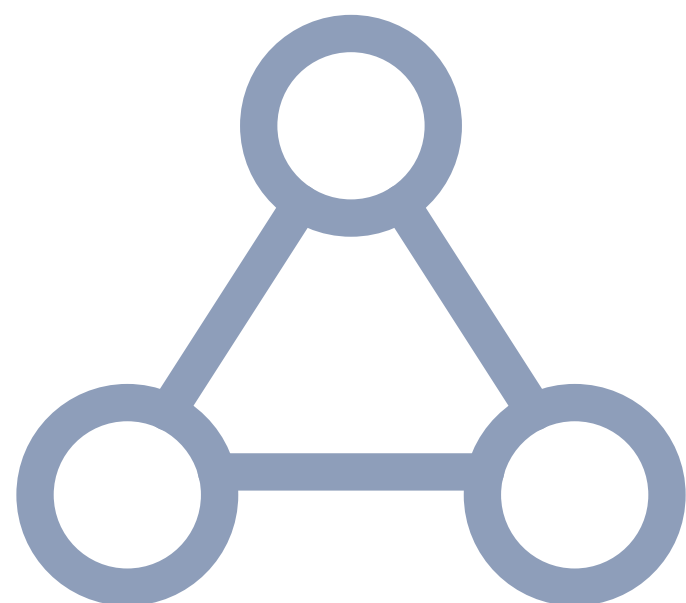
Перейти на современную платформу, которая поддерживает мобильную связь и конвергентные предложения в одной системе, при этом повысить стабильность и производительность ИТ-контуров. Дополнительно — навести порядок в работе с партнерской сетью, чтобы уйти от ручных операций.

Реализация

- Развернули BSS/OSS Forward и интегрировали ее с ключевыми системами оператора: 1С, OTT-платформой, ОФД и более чем десятью платежными сервисами
- Внедрили личный кабинет партнера для расчетов и взаимодействия, провели обучение, миграцию данных и опытно-коммерческую эксплуатацию

Результат

Оператор получил единую основу для мобильно-фиксированных продуктов, автоматизированные процессы с партнерами и заметно более устойчивую ИТ-инфраструктуру. Решение прошло проверки надежности, безопасности и производительности по внутренним стандартам mission-critical.



АСТРАН, КВАНТЕК, МИАТЕЛ

B2B/IOT-ОПЕРАТОРЫ

Субклиенты: Манго-мобайл, Venta Mobile, Sabeel, 12.ru

Срок реализации: 2 месяца

Задача проекта

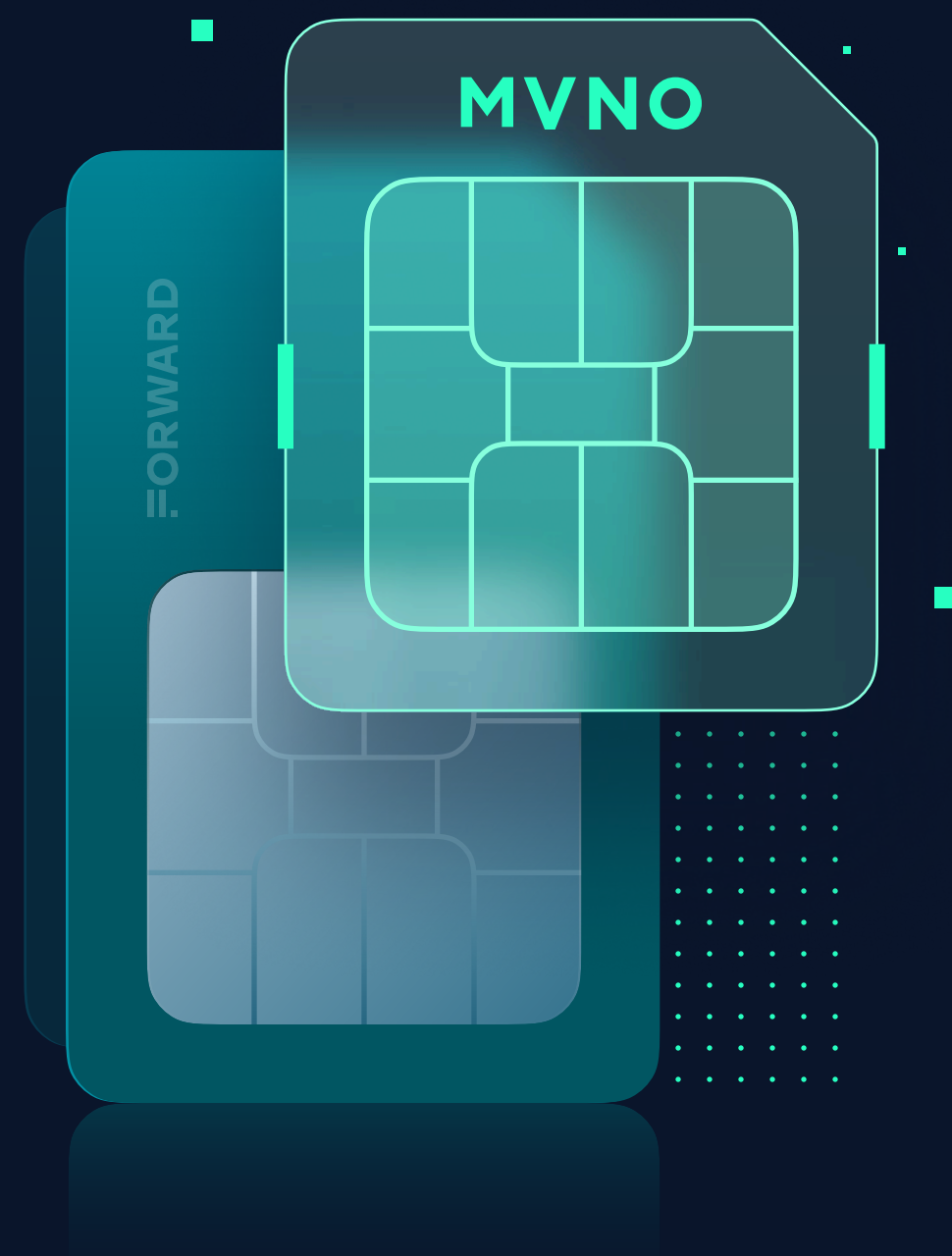
Быстро подключать корпоративных субклиентов и партнеров, давать каждому «свой» набор функций и интеграций, управлять тарифами/биллингом и отчетностью без ручных операций

Реализация

- Настроили платформу с поддержкой субклиентской модели: интеграции с ИТ-системами субклиентов, гибкое сегментирование абонбазы и процессов (тарифные правила, биллинг, прием платежей, отчетность, личные кабинеты)
- Добавили саморегистрацию и инструменты партнерских продаж, предоставили расширяемую API-библиотеку
- Для разных субклиентов можно включать разный состав компонентов — от «легкой» конфигурации до продвинутой

Результат

Новый субклиент подключается примерно за месяц, каналы и оферы стартуют без доработок ядра, а цифровой онбординг и API помогают держать себестоимость под контролем. Встроенная отчетность делает контракты и платежи полностью прозрачными.



ЗАПЛАНИРУЙТЕ КОНСУЛЬТАЦИЮ С НАШЕЙ КОМАНДОЙ

Проведем предварительную оценку вашего кейса и подберем конфигурацию MVNO

+7 495 960-62-78

sales@fw-t.ru

fw-t.ru/solutions/mvno