

business roaming international

de l'ouverture de la relation roaming à l'accroissement du revenu

Le roaming international, un marché émergent et porteur pour les opérateurs mobiles ; l'enjeu principal étant d'allier l'assurance du revenu roaming à la satisfaction du roamer.

Un client mobile peut utiliser tout réseau GSM ou UMTS dans le monde avec le mécanisme roaming en dehors de son réseau nominal. Le roaming international représente un marché émergent attractif malgré le contexte de réglementation tarifaire. La chaîne de valeur comprend :

- l'opérateur nominal (HPLMN⁽¹⁾), gestionnaire du client roamer et l'opérateur du pays visité (VPLMN⁽²⁾),
- les fournisseurs de services d'interconnexion : signalisation, voix et data,
- la chambre de compensation "clearing house" pour la facturation inter-opérateurs,
- les fournisseurs de service roaming à valeur ajoutée.

■ L'enjeu : sécuriser le revenu roaming

- pour l'opérateur nominal : optimiser l'ARPU,
- pour l'opérateur du réseau visité : bénéficier du reversement à moindre coût.

Le roamer exige un bon rapport qualité prix dans le pays visité : sa satisfaction requiert donc un effort coordonné.

L'accord inter-opérateurs fixe les termes :

- sur le reversement,
- sur la capacité de l'opérateur nominal à envoyer les roamers sur le réseau visité,
- de la qualité de service de bout en bout.

■ Augmenter le revenu avec de la valeur ajoutée pour le roamer

Il s'agit d'offrir au voyageur international (touristes ou professionnels) un usage ergonomique proche de son environnement habituel VHE⁽³⁾ avec des services à haute valeur ajoutée, permettant d'améliorer sa satisfaction et de générer du trafic pour l'opérateur.

■ Une gamme complète de prestations au service du business roaming

Dans un environnement concurrentiel, assurer une bonne qualité de service aux voyageurs confère un avantage certain au VPLMN. Sofrecom propose des solutions adaptées aux besoins des deux opérateurs.



■ Établir une relation roaming

Sofrecom accompagne l'opérateur dans sa stratégie d'extension roaming dans le monde et établit la relation technique à partir de tests normalisés par la GSM Association (IREG⁽⁴⁾ et TADIG⁽⁵⁾)

■ Piloter la performance du business roaming

Pour suivre la performance roaming, Sofrecom exploite un ensemble complet d'indicateurs techniques couvrant l'ensemble du réseau (accès, cœur et interconnexion).

■ Améliorer la captation roaming

La performance en captation par le réseau d'accès requiert une approche géomarketing appropriée. Maîtriser la captation du roamer est essentiel face aux concurrents du pays. Son pilotage s'appuie sur les indicateurs spécifiques du réseau d'accès issus des parcours de mesure réalisés avec des outils performants.

■ Offrir les services roaming à valeur ajoutée

Les services roaming à valeur ajoutée, tels les contenus géolocalisés ou les SMS de bienvenue, améliorent la qualité de la prestation rendue au roamer. Le savoir-faire Sofrecom réside dans le choix des solutions techniques (plates-formes, sondes ou applications) jusqu'à leur intégration dans le réseau.

⁽¹⁾ HPLMN = Home Public Land Mobile Network

⁽²⁾ VPLMN = Visited Public Land Mobile Network

⁽³⁾ VHE = Virtual Home Environment

⁽⁴⁾ IREG = International Roaming Expert Group

⁽⁵⁾ TADIG = Transferred Account Data Interchange Group

international roaming business

from roaming relationship opening to revenue increase

International roaming is an emerging market and a business driver for mobile operators. The stake is to combine revenue assurance and end user's satisfaction.

Mobile roaming refers to the use of mobile devices outside a subscriber's home network coverage area. International roaming represents an emerging and very attractive market, even in a tariff regulation context. The value chain includes:

- the Home operator (HPLMN⁽¹⁾) owning the customer and the operator of the Visited country (VPLMN⁽²⁾),
- the interconnection services providers (signalling, voice and data),
- the clearing house, for inter-operator billing,
- value added roaming services providers.

■ Stake : secure roaming revenue

- for the home operator: optimise the ARPU,
- for the visited operator: get an incremental revenue.

The roamer is sensitive to a good quality price ratio in the visited country. Roamer's satisfaction is a key success factor for both operators and requires a coordinated effort.

Agreement between HPLMN and VPLMN defines the terms:

- on inter-operator tariff,
- on the home operator's ability to send roamers,
- on end-to-end quality of service.

■ Increase the revenue by Value Added Services for the roamer

Making the tourist or the business traveller comfortable with his phone usage while roaming, like having a Virtual Home Environment (VHE⁽³⁾) improves roamer's satisfaction and ensures the revenue.

■ A complete range of business roaming services

In a competitive environment, the guarantee of quality of service gives a significant advantage to the operator of the visited country. Sofrecom provides customised solutions to home and visited operators.

■ Establish a roaming relationship

Sofrecom assists the operator in its roaming footprint extension strategy and builds the technical relationship in accordance with standard tests from GSM association (IREG⁽⁴⁾) and TADIG⁽⁵⁾.



■ Steer the roaming business performance

To follow up the roaming performance, Sofrecom sets up a complete panel of technical indicators covering the whole network (access, core and interconnection).

■ Improve roaming capture

The performance of roamer's capture by the network access requires an appropriate geomarketing approach. Mastering the roamer's capture is essential to take the lead over competitors. The performance is assessed throughout specific indicators coming from drive tests. High performance tools are used for the measurement and post-processing.

■ Add value in services to the roamer

Roaming added value services such as location based contents, short codes and welcome SMS improve the customer's experience. Assistance by Sofrecom can be provided in every stream line to implement the roaming value added services and guarantee the readiness: from the choice of the platform or the application to the integration.

⁽¹⁾ HPLMN = Home Public Land Mobile Network

⁽²⁾ VPLMN = Visited Public Land Mobile Network

⁽³⁾ VHE = Virtual Home Environment

⁽⁴⁾ IREG = International Roaming Expert Group

⁽⁵⁾ TADIG = Transferred Account Data Interchange Group