

نشریه‌ی داخلی شرکت ارتباطات مبین‌نت

مبین‌نت

شماره ۳ / سال دوم
فروردین ماه ۱۳۹۷
www.mobinnet.ir

اینترنت بی‌سیم هم نیاز به نصب دارد





کسب گواهینامه ملی رعایت حقوق مصرف کنندگان به انتخاب سازمان حمایت از مصرف کنندگان و تولیدکنندگان



بادا بھار سبز...

صاحب امتیاز:

شرکت ارتباطات مبین نت

مدیر مسئول:

حسین ریاضی اصفهانی

مدیر روابط عمومی:

میلاد حریری کاشانی

دبیر تحریریه:

رامین قبادی افشار

تحریریه:

ساسان کمیلی زاده، میلاد حریری کاشانی

رامین قبادی افشار، فرزانه دهرویه

همکاران افتخاری:

پیام فراهانی، مرجان حاجیلی، علی حاجی صادقی

محمدعلی عسکری، سیامک رضادوست، بهزاد بالندری

سرپرست طراحی: هومن خدادادگان

طراحی: بیتا پیرنظر

رویدادهای مبین نت ۲۴



مبین نت اپراتور برتر در استفاده از توان
تولید داخلی شد ۲۴
سازمان ملی استاندارد اشتهار به کیفیت
چهارستاره مبین نت را تأیید کرد ۲۴
گامی بزرگ برای تحقق مسئولیت های
اجتماعی مبین نت ۲۵

مبین نت در مسیر ارزش آفرینی ۱۲



امکانات صفحه مشترکین مبین نت ۱۲
برنامه های آتی ۱۵
صنعت ICT در یک نگاه ۱۶
مزایای اینترنت TD-LTE ۱۷
ابر مبین نت و پروژه ITS ۱۸
روند تحت پوشش قرار گرفتن شهرهای
مجهز به ITS ۲۲



سرمقاله ۶
آشنایی با سهامداران مبین نت ۷
روند بهره برداری از شبکه ۸
اینترنت بی سیم هم نیاز به نصب دارد ۱۰

مدیریت هنری و صفحه‌آرایی:
کانون آگهی و تبلیغات طراحان یگانه ترسیم
لیتوگرافی و چاپ:
مجمع چاپ کوفه
صحافی:
صبح امروز

تلفن: ۸۳۸۶۹۰۰۰
نشانی: تهران، ابتدای خیابان مطهری، شماره ۳۷۷
www.mobinnet.ir
PR@mobinnet.net

کمپین تبلیغات محیطی ۳۶



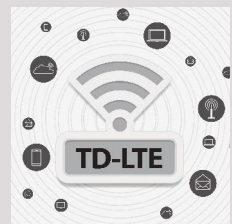
به کدام باند وصلی؟ ۳۶

مشتریان ۳۲



گفتگو با رئیس دایره‌ی شبکه و
سوئیفت بانک سامان ۳۲
یک همراهی تازه ۳۴
محصولات مبین‌نت ۳۵

محصولات ۲۶



فروش عمده‌ی امکانات شبکه‌ای
TD-LTE ۲۶
مبین‌نت در عرصه‌ی بین‌الملل ۲۸
نقشه کشورهای دارای شبکه‌ی
TD-LTE ۳۱

سرمقاله



مهندس حسین ریاضی

مدیر عامل

و... بخشی از امکاناتی است که به منظور تسهیل استفاده از خدمات و افزایش رضایت‌مندی مشترکین انجام می‌شود اما فراتر از آن مبین‌نت با راه‌اندازی سازوکار نصب کارشناسی مودم در محل سکونت مشترکین، سعی کرده است تا مشکلات احتمالی شبکه را پیش از آنکه مشترک را درگیر سازد، شناسایی کرده و پایش نماید. مبین‌نت برخلاف شیوه‌ی رایج، اینترنت بی‌سیم خود بر بستر TD-LTE را به شکل Plug Play تحویل کاربران نمی‌دهد. چراکه این شیوه اگرچه در کوتاه‌مدت باعث افزایش سرعت اتصال کاربران به شبکه و در نتیجه خشنودی آن‌ها می‌شود، می‌تواند با قراردادن تجهیزات سمت مشترک (مودم) در موقعیت نادرست، اتصال بی‌سیم به ایستگاه‌های رادیویی را با اختلال مواجه کرده و با زیربار رفتن شبکه کیفیت اینترنت کلیه‌ی مشترکین را تحت تأثیر قرار دهد. در نتیجه روش تحویل مودم به مشتری، عملاً تجربه‌ی استفاده از اینترنت بی‌سیم را به آزمون و خطا وابسته کرده و می‌تواند منجر به از دست رفتن دائمی مشترکین شود. شرکت ارتباطات مبین‌نت برای رفع این نقص، در فرایند فروش خود نصب کارشناسی در محل مشترکین را به‌عنوان یک ارزش‌افزوده در نظر گرفته است، تا تجهیزاتی را که می‌تواند در شبکه ایجاد اختلال کنند و رضایت مشترکین را تحت تأثیر قرار دهند از همان ابتدا پایش نماید. این شیوه اگرچه در کوتاه مدت تعداد اتصال کاربران به شبکه را تا حدی کاهش می‌دهد ولی این مزیت را دارد که یک شبکه‌ی همگون و یکپارچه را به وجود می‌آورد که منابع درون آن با کم‌اختلال‌ترین روش در اختیار مشترکین قرار می‌گیرد.

اکنون که سومین شماره‌ی نشریه‌ی مبین‌نت را به پیشگاه شما خوانندگان گرامی تقدیم می‌کنیم امیدواریم که به کمک آن بتوانیم همراهی خود با سازمان‌ها، نهادهای ذی‌ربط و مشتریان گرامی خود را توسعه داده و در کنار ارائه‌ی خدمات اینترنت پرسرعت بی‌سیم به آحاد جامعه، نقش عمده‌ای نیز در ارائه‌ی بسترهای ارتباطی متنوع برای سازمان‌ها و کسب‌وکارهای کشور داشته باشیم.

بدون شک در دنیای امروز فناوری اطلاعات و ارتباطات به شاخص تعیین‌کننده‌ای در میزان توسعه‌یافتگی ملت‌ها تبدیل شده است. این تأثیرگذاری خصوصاً با توسعه‌ی ارتباطات بی‌سیم نقش کلیدی‌تری نیز یافته است. در حال حاضر عرصه‌ی فناوری اطلاعات و ارتباطات از نظر ارائه‌ی سرعت‌های بالا در ارتباطات باندپهن بی‌سیم به اعداد قابل قبولی دست یافته است. اما این در حالی است که میزان رضایت مشترکین خدمات اینترنتی از کیفیت ارائه‌ی آن‌ها در وضعیت مطلوبی قرار ندارد و به‌نظر می‌رسد دسترسی به سرعت‌های بالا برای مصرف‌کنندگان انبوه (End User) تنها پارامتر تأمین رضایت قلمداد نمی‌شود. در این میان یکی از مواردی که شدیداً بر تجربه‌ی مشترکین از سرویس‌های اینترنتی تأثیر می‌گذارد، مربوط به کیفیت پشتیبانی و مدیریت حساب کاربری توسط خود مشترکین است. به عبارت دقیق‌تر تنها بخشی از کیفیت ارائه‌ی خدمات اینترنتی و ارتباطی مربوط به سرعت و پایداری خدمات بوده و بخش مکمل آن، امکاناتی است که بعضاً به‌صورت داشبورد در اختیار مشتریان قرار می‌گیرد، تا تجربه‌ی استفاده از خدمات را برای ایشان تسهیل نماید.

شرکت ارتباطات مبین‌نت با هدف ارائه‌ی فصل جدیدی از خدمات ارتباطی و اینترنتی خود، توجه ویژه‌ای را به ایجاد امکانات جانبی و پشتیبانی معطوف کرده است. راه‌اندازی سامانه‌ی جدید مدیریت حساب کاربری، افزایش ظرفیت پاسخگویی و پشتیبانی

آشنایی با سهامداران مبین نت

یکی از ویژگی‌های برتر مبین نت نسبت به سایر اپراتورها و ارائه‌دهندگان اینترنت پرسرعت، بهره‌مندی این شرکت از ترکیب سهامداری و مدیریتی قدرتمندی است که سبب شده مبین نت در ابعاد گوناگون زیرساختی و در حوزه‌های نرم‌افزار، دانش مالی و ارتباطات پشتوانه‌ی محکمی داشته باشد. وجود هیئت‌مدیره‌ای باتجربه، باعث شده است مبین نت تنها در حد یک ارائه‌دهنده‌ی اینترنت باقی نمانده و در قامت یک اپراتور ظاهر شود. با نگاه به ترکیب سهامداری و هیئت‌مدیره‌ی شرکت ارتباطات مبین نت می‌توان به وضوح این واقعیت را مشاهده کرد که تمامی نیازهای مدیریت ارشد یک شرکت برتر در حوزه‌ی ICT در این شرکت دیده شده است :



شرکت توسعه و پژوهش ناجی

شرکت توسعه و پژوهش ناجی مبتکر و مجری راه‌حل‌های جامع فناوری اطلاعات و ارتباطات، عضو دیگر هیئت‌مدیره‌ی شرکت ارتباطات مبین نت با سهم ۲۰ درصدی است. وجود این سهام‌دار پشتوانه‌ی محکمی جهت انتقال دانش فنی و نرم‌افزاری حوزه‌ی IT برای مبین نت محسوب می‌شود.



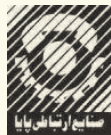
شرکت ارتباطات سیار ایران

همراه‌اول به عنوان اولین و بزرگترین اپراتور تلفن همراه در ایران، ۴۰ درصد از سهام شرکت ارتباطات مبین نت را در اختیار دارد. حضور این اپراتور به عنوان بزرگترین سهامدار شرکت، می‌تواند تجربه‌ی مدیریتی چندین دهه فعالیت خود در عرصه‌ی ارتباطات همراه کشور را برای مبین نت به ارمغان آورد.



بانک آینده

مغز متفکر مالی هیئت‌مدیره‌ی مبین نت، یک بنگاه سرمایه‌گذاری و مالی جوان و چابک است که با بهره‌مندی از سهم ۲۰ درصدی خود در این شرکت، راهکارهای مالی و مدیریتی را به منظور بهبود فضای کسب و کار در اختیار مدیریت ارشد شرکت قرار می‌دهد.



صنایع ارتباطی پایا

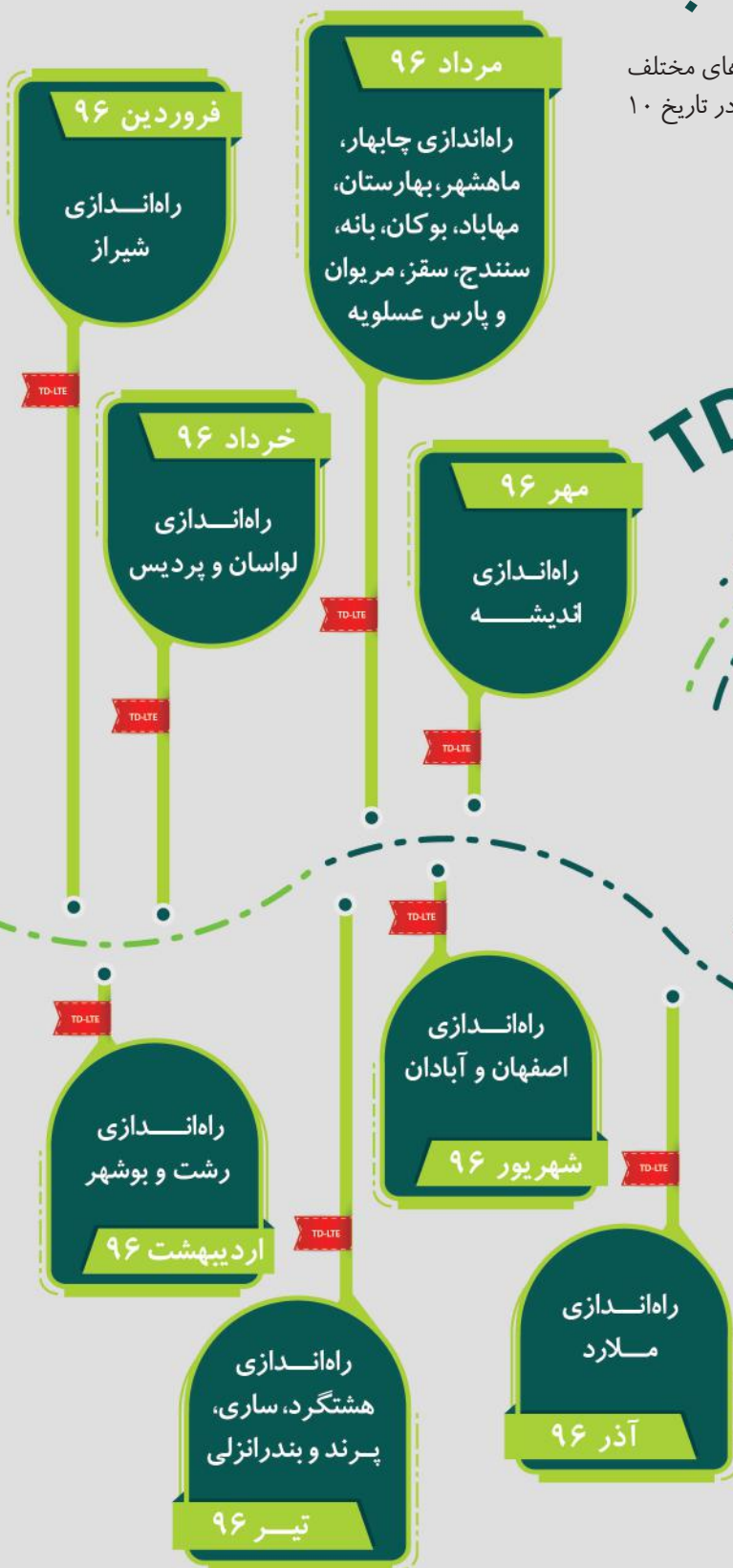
بزرگترین تولیدکننده‌ی تجهیزات مخابراتی و محصولات زیرساخت در ایران و مجری پروژه‌های صنعتی حوزه‌ی مخابرات در داخل کشور، دیگر سهامدار مبین نت است که ۲۰ درصد از سهام این شرکت را در اختیار دارد. حضور این صادرکننده‌ی برتر سال ۱۳۹۴ در ترکیب هیئت‌مدیره‌ی مبین نت نه تنها نیاز تجهیزاتی و فنی شرکت را برآورده می‌کند، بلکه با انتقال سالیان سال تجربه در زمینه‌ی تولید تجهیزات مورد نیاز صنعت ICT کشور، پشتوانه‌ی محکمی برای توسعه و نگهداری شبکه‌ی مبین نت به شمار می‌آید.

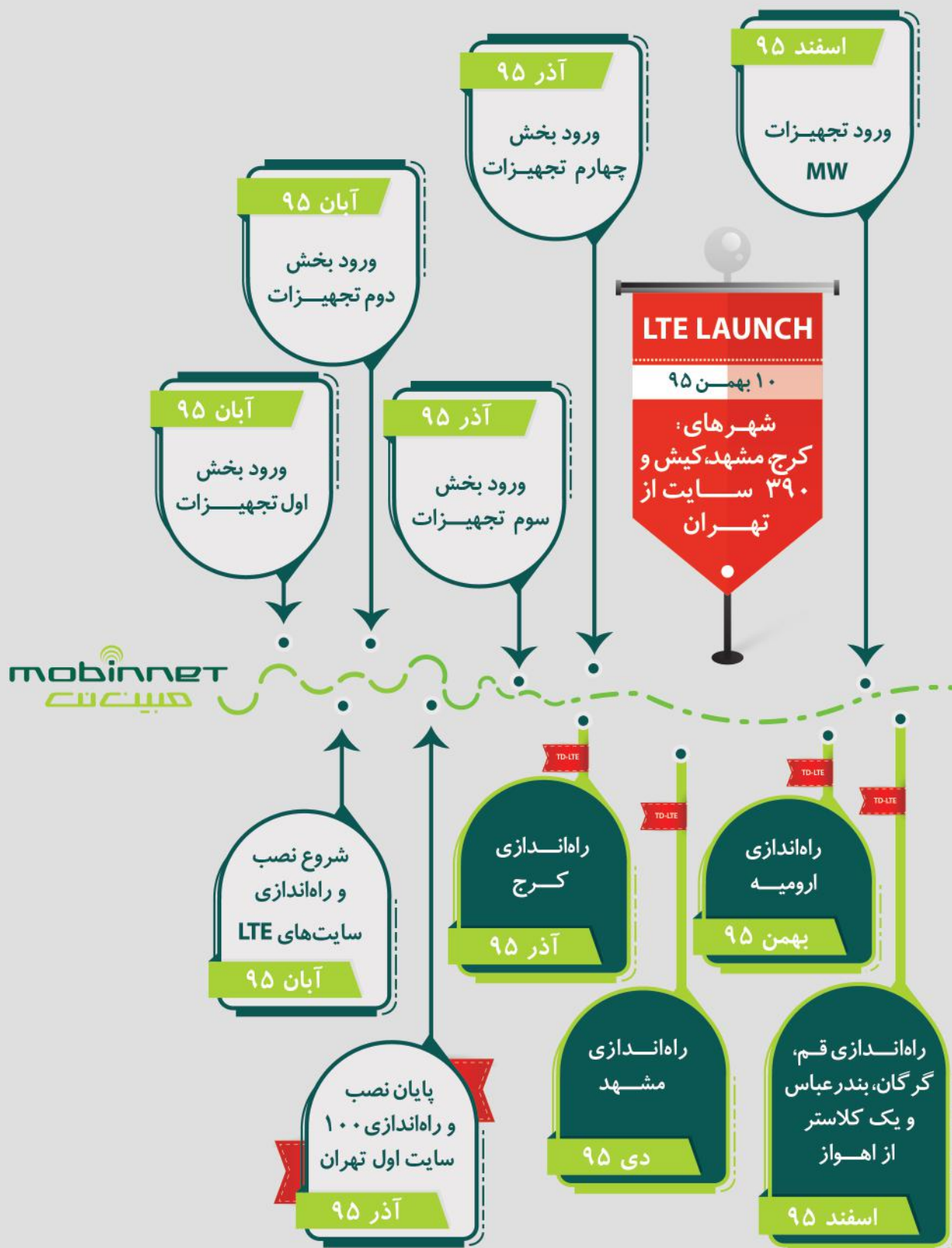
روند بهره‌برداری از شبکه

روند بهره‌برداری از شبکه‌ی TD-LTE مبین‌نت در شهرهای مختلف کشور از آذرماه ۱۳۹۵ آغاز شد و پس از افتتاح شبکه در تاریخ ۱۰ بهمن‌ماه با سرعت در سراسر کشور ادامه یافت.

TD-LTE Timeline

مبین‌نت





اینترنت بی سیم هم نیاز به نصب دارد

مدتی است با توسعه‌ی نقاط تحت پوشش اینترنت بی سیم خصوصاً اینترنت بی سیم ثابت بر برستر فناوری TD-LTE، رویه‌ای برای فروش مودم به مشتری توسط یکی از دو اپراتور ارائه‌دهنده‌ی TD-LTE در حال انجام است که تطابقی با روش‌های مشتری‌مدارانه‌ی ارائه‌ی اینترنت بی سیم ثابت ندارد. این درحالی است که اپراتور دیگر تأکید بسیاری برای تحویل و نصب مودم توسط کارشناسان در محل مشتری دارد و بارها از این سیاست خود به عنوان یکی از نقاط برتری در بازار یاد کرده است. اما به راستی نصب مودم توسط کارشناس برای مشتری ضروری است و یا این سیاست بیشتر شبیه ژست تبلیغاتی است؟ در متن حاضر به این پرسش پاسخ خواهیم داد.

در فناوری‌های بی سیم دو پارامتر در زمینه‌ی تجربه‌ی اینترنت خوب اهمیت زیادی دارند یکی قدرت سیگنال و دیگری کیفیت سیگنال. قدرت سیگنال (Signal Strength) به توان ارسال و دریافت فرکانس از آنتن به مودم و بالعکس مرتبط است و مستقیماً تحت تأثیر میزان فاصله‌ی کاربر از آنتن دارد. بر همین اساس اپراتورهای ارائه‌دهنده‌ی اینترنت بی سیم سعی می‌کنند با توسعه‌ی نقاط پوشش خود و از بین بردن نقاط کور تعداد زیادی از کاربران را تحت پوشش در آورند. اما پارامتر دیگر یعنی کیفیت سیگنال (Signal Quality) به پاک بودن مسیر ارتباطی مودم و آنتن رادیویی بازمی‌گردد. در این زمینه موانع، پارازیت‌ها، نویزها، تداخل‌های داخل شبکه و کلیه‌ی آلودگی‌هایی قرار می‌گیرند که می‌توانند یک ارتباط را به رغم فاصله‌ی بسیار کم فرستنده و گیرنده مختل کنند.

اگر یک مشترک در محیطی قرار داشته باشد که یکی از این دو پارامتر و یا هر دو دچار اشکال باشند نمی‌تواند به مقداری که باید از کیفیت اینترنت بی سیم و در نتیجه سرعت مناسب بهره‌مند شود. مخصوصاً پارامتر کیفیت سیگنال تأثیر مهم‌تری بر تجربه‌ی کاربری دارد چون نشان دهنده‌ی این است که از بین تمام بسته‌هایی (Packet) که از مودم به دکل مخابراتی و بالعکس ارسال می‌شوند چه تعداد سالم به مقصد می‌رسند و آیا تجهیزات باید این ارسال را تکرار کنند یا خیر. در شرایط آلودگی محیط است که اصطلاحاً Timeout ایجاد می‌شود و کاربر کندی و یا قطعی و وصلی در اینترنت خود تجربه می‌کند.

برای حفظ این دو پارامتر اپراتورها سعی می‌کنند در مرحله‌ی اول نقشه‌ی پوشش‌دهی خود را به روزرسانی کرده و کاربر را درون آن مکان‌یابی کنند. این اقدام باعث می‌شود پارامتر قدرت سیگنال تا حد زیادی تأمین

شاید بهتر باشد برای بررسی بهتر موضوع نگاهی به فناوری بی سیم پیش از TD-LTE یعنی وایمکس بیندازیم. در زمان فروش وایمکس مودم توسط عوامل فروش اپراتورها (به عنوان مثال مبین‌نت) در منزل مشتری نصب و تحویل می‌شد. فلسفه‌ی این کار نیز یافتن نقطه‌ای در محل استفاده‌ی مشتری برای دستیابی به بهترین آنتن‌دهی بود. حتی با اینکه مودم‌های وایمکس می‌توانستند بین نقاط درون شبکه جابه‌جا شوند اما در بدو سرویس‌دهی یافتن نقطه‌ای برای دریافت بهترین سیگنال اولویت اول اپراتورها بود و آن‌ها را نسبت به کیفیت ارتباط ملزم به پاسخگویی می‌کرد.

TD-LTE

درون شبکه به صورت نامتوازن رشد کرده و پس از مدتی کیفیت اینترنت تمام مشترکین شدیداً افت خواهد کرد.

به همین دلیل بهترین شیوهی اتصال به اینترنت خصوصاً برای استفادهی مستمر از شبکههای اجتماعی (به خصوص تلگرام و اینستاگرام) این است که پیش از راهاندازی سرویس اینترنت ثابت برای کاربران، مکانیابی دقیقی از محل نصب مودم در محل سکونت کاربر انجام شود. این مکانیابی میزان آلودگی محیط ارتباطی مودم و ایستگاه رادیویی را به حداقل می‌رساند و براساس استانداردها کاربر را به شبکه متصل می‌کند. استانداردهایی که ایجاد می‌کند جذب مشترک به هر قیمتی سیاست درستی نیست و باید مشترکی به شبکه اضافه شود که از نظر پارامترها در وضعیت مناسبی باشد.

به نظر می‌رسد سیاست فروش براساس تحویل و نصب مودم نه تنها می‌تواند در مسیر مشتری‌مداری رضایت بیشتری را برای کاربران حاصل کند، بلکه با همگون کردن مصرف منابع شبکه باعث می‌شود اپراتور بتواند پایش دقیق‌تری از شبکه‌ی خود داشته باشد. این ویژگی خصوصاً در فناوری TD-LTE که یک فناوری بی‌سیم ثابت است بیشتر می‌تواند به صحت نصب و گزارشات پراکندگی کاربران کمک کند.

گردد اما این کافی نیست اگر اپراتور اینترنتی بی‌سیم به صرف تحت پوشش قرار داشتن مشتری و یا اصطلاحاً در محدوده‌ی رنگی (سبز یا زرد) بودن او اقدام به فروش مودم به کاربر نماید، عملاً او در زمینه‌ی تأمین پارامتر دوم یعنی پاک بودن محیط از آلودگی‌های ارتباطی رها کرده است. اینجا است که مفهوم مشتری‌مداری به شکل دیگری خود را نشان می‌دهد. اگر یک اپراتور علی‌رغم تمام هزینه‌هایی که ایجاد مکانیزم نصب و تحویل مودم در منزل مشتری دارد این سیاست را در زمینه‌ی فروش خود داشته باشد می‌تواند در آینده مزیت‌های زیادی هم برای خود و هم برای کاربرانش ایجاد کند. دلیل اصلی این مزایا به نحوه‌ی اتصال کاربران به شبکه مربوط است.

اگر یک کاربر در یک محیط آلوده به شبکه متصل شود، حتی اگر به صورت کوتاه مدت سرعت نسبتاً خوبی را تجربه کند، در بلندمدت کیفیت ارتباط خودش و دیگران را مختل می‌کند چراکه اتصال هر مودم به آنتن رادیویی منابع شبکه را مصرف می‌کند، اگر این منابع به صورت متوازن و همگون برای هر کاربر تقسیم شوند، اپراتور می‌تواند به خوبی مصرف منابع این شبکه را مدیریت کرده و یک شبکه‌ی یکپارچه را ایجاد و بهینه‌سازی نماید. اما اگر اپراتور نتواند این موقعیت را ایجاد کند، به مرور زمان منابع

مبین نت در مسیر ارزش آفرینی

آرش امیدی

کارشناس بازاریابی انبوه

امکانات صفحه مشترکین مبین نت

با توجه به استفاده‌ی روزافزون از اینترنت و تاثیر گسترده‌ی آن در سبک زندگی مردم، همواره نیاز به داشتن ابزارهای کنترلی و مدیریتی در این رابطه جهت استفاده‌ی بهینه از این سرویس‌ها احساس می‌شود. بدین منظور پنل‌هایی که با نام صفحه مشترکین یا e-care مرسوم هستند از سوی ارائه‌دهندگان سرویس اینترنت در اختیار مشترکین قرار می‌گیرند تا میزان رضایت کاربر را از سرویس مورد استفاده‌ی خود افزایش دهند. از این رو شرکت ارتباطات مبین نت در راستای افزایش رضایت مشترکین خود و رفاه حال آنان به این سامانه‌ی مدیریتی نگاه ویژه‌ای داشته و همواره سعی نموده امکانات و ویژگی‌های این پنل مدیریتی را با به‌روزترین و پیشرفته‌ترین حالات ممکن در اختیار مشترکین قرار دهد. صفحه مشترکین سرویس TD-LTE مبین نت به آدرس My.mobinnet.ir در دسترس مشترکین قرار دارد. این صفحه ریسپانسیو (واکنشگرا) بوده و به راحتی می‌تواند از طریق تلفن همراه و یا تبلت در دسترس باشد.

به این سامانه مشاهده و تمديد و تغيير طرح بنا به نیاز هر مشترک است. از این رو مشترکین می‌توانند جهت تمديد و تغيير طرح خود با سرعت و حجم دلخواه وارد سامانه گردیده و به منوی خرید خدمات مراجعه نمایند.

• کسب اطلاع از حجم / زمان باقی‌مانده

این بخش مهم وظیفه‌ی اطلاع‌رسانی میزان حجم و زمان باقی‌مانده را بر عهده داشته و از طریق صفحه‌ی پیشخوان به صورت گرافیکی و ریسپانسیو قابل مشاهده است.

• کسب اطلاع از خدمات ارزش افزوده، تخفیفات و طرح‌های جدید

همواره کسب اطلاع از خدمات ارزش افزوده، تخفیفات و جشنواره‌ها برای مخاطبین از جذابیت بالایی برخوردار بوده است. از این رو صفحه‌ی مشترکین مبین نت از بخش‌های مختلفی شامل اسلایدر، پاپ‌آپ، بنر و پیام بدین منظور استفاده می‌کند.

• گزارش‌گیری از حجم مصرفی در ساعات عادی و رایگان

گزارش‌گیری کامل و دقیق از دیگر امکانات صفحه مشترکین مبین نت می‌باشد که مشترکین می‌توانند از جزئیات کارکردی خود نیز مطلع گردند، گزارش مصرف به تفکیک روزانه، شبانه و رایگان قابل نمایش می‌باشد. همچنین مشترکین قادر به مشاهده‌ی میزان مصرف اینترنت خود به تفکیک سایت‌های داخلی (نیم‌بها)، خارجی و رایگان می‌باشند.

امکانات سامانه مدیریت حساب کاربری مشترکین TD-LTE

• امکان مشاهده و مدیریت چند حساب

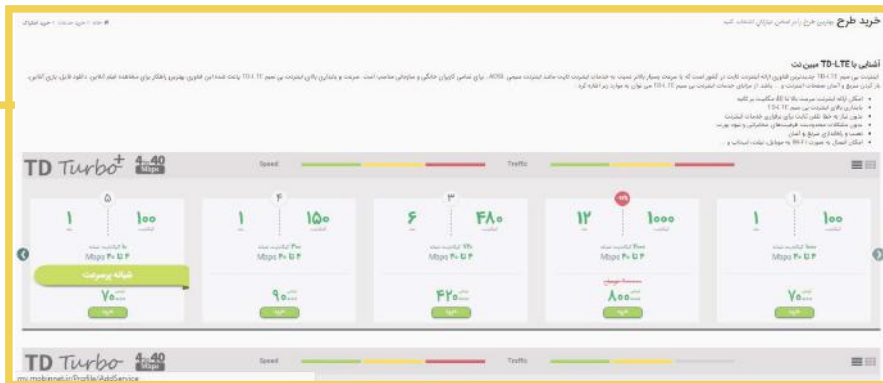
کاربری در یک پروفایل

سامانه مدیریت حساب کاربری مشترکین اینترنت پرسرعت مبین نت به نحوی طراحی شده است که مشترکین می‌توانند چندین حساب کاربری خود را در یک واسط کاربری مشاهده و مدیریت نمایند. برای این منظور کافی است با کلیک بر سربرگ اشتراک جدید در صفحه‌ی پیشخوان پروفایل خود وارد بخش ایجاد حساب کاربری جدید شوند و با تکرار مراحل توضیح داده شده در بخش مذکور، حساب کاربری جدید خود را ایجاد و به پروفایل خود اضافه نمایند.

• تمديد و تغيير طرح

یکی از عمده دلایل مراجعه‌ی مشترکین

مبین نت در مسیر ارزش آفرینی



در صورتی که فرد معرفی شده به عنوان مشترک مبین نت فعال گردد، هدایایی برای مشترک در بخش بانک هدایا لحاظ خواهد شد. همچنین مشترک می تواند لیست تمامی افرادی را که معرفی کرده به همراه وضعیت آن ها مشاهده نماید.

ثبت مشکلات و تیکتینگ VOC

در راستای افزایش نقاط تماس مشترکین با پشتیبانی و رفاه حال مشترکین بخشی در صفحه مشترکین مبین نت تعبیه گردیده که مشترک با ثبت مشکل خود در آن می تواند به صورت آنلاین از خدمات پشتیبانی استفاده نماید. همچنین پس از ثبت تیکت مشترک در قسمت «تیکت های من» می تواند وضعیت تیکت خود را پیگیری نماید.



خرید IP ثابت و بسته های حجمی

با افزایش استفاده روز افزون از شبکه اینترنت در کسب و کارها همواره نیاز به داشتن IP امری ثابت و اجتناب ناپذیر بوده است. از این رو دسترسی خرید این سرویس برای هر مشترک در صفحه مشترکین فراهم می باشد.

مشارکت در نظرسنجی ها و ارائه

انتقادات و پیشنهادات

بخش نظرسنجی ها در صفحه مشترکین مبین نت از فعال ترین بخش ها بوده چرا که از طریق آن می توان از نظرات مشترکین آگاه شد و پیرو آن اقدامات توسعه و بهبود را برنامه ریزی نمود. همچنین مشترکین می توانند میزان نظرات سایر کاربران را نیز در قالب نمودار و چارت مشاهده نمایند.

معرفی دوستان (ریفرال مارکتینگ)

سامانه ای است که مشترکین از طریق آن قادر به معرفی دوستان خود می باشند و



مبین نت در مسیر ارزش آفرینی

• پیام‌ها و پاپ آپ

مطلع ساختن مشترک از آخرین اتفاقات و رخدادها از اهمیت بالایی برای مشترک و مبین نت برخوردار است از این رو تمامی این موارد در بخش پیام‌ها در ۴ بخش اطلاع‌رسانی، خرابی شبکه، جبران خسارت و هدایا لحاظ شده است.

• بانک هدایا

در صفحه‌ی مشترکین مبین نت بخشی وجود دارد که مشترکین بنا به برنامه‌های تعبیه‌شده مشمول شرایط دریافت هدیه می‌گردند که از این قسمت می‌توانند نسبت به دریافت هدیه‌ی خود اقدام نمایند.



• سوالات متداول و راهنما FAQ

در بسیاری از موارد و مشکلات متداول پیش آمده برای مشترکین،

بخش سوالات متداول

می‌تواند در سریع‌ترین زمان ممکن پاسخگوی نیاز مشترکین باشد. همچنین در راستای استفاده بهینه‌تر از صفحه مشترکین مبین نت بخش راهنمایی پیشرفته‌ای در نظر گرفته شده است که کاربران می‌توانند با مراجعه به آن و

جستجوی سوال مدنظر خود پاسخ خود را دریافت نموده و نظرات خود را در صورتی که هر پرسش و پاسخ نیاز آن‌ها را بر طرف نمود ارسال نمایند. همچنین مشترکین می‌توانند نسبت به دریافت دفترچه‌ی راهنما از این بخش اقدام کنند.

• تست سرعت

ابزاری است که مشترکین می‌توانند با استفاده از آن سرعت دریافت و ارسال خود را به راحتی تست نموده و تمامی سوابق تست سرعت خود را از این قسمت مشاهده نمایند.

• جت‌پک و گیگ‌پک

جت‌پک و گیگ‌پک خدماتی هستند که در چهارچوب زمانی خاص به مشترکین در راستای رفع نیازشان با هزینه‌ای به صرفه ارائه می‌گردد. تعریف جت‌پک بدین گونه است که کاربران با فعال‌سازی این بسته به صورت موقتی می‌توانند سرعت ۴ تا ۴۰ مگابیت را دریافت نمایند. این بسته برای افرادی طراحی گردیده است که سرعت طرحشان ۱ تا ۴ می‌باشد و برای مدت زمانی موقت نیاز به سرعتی بالاتر دارند اما در عین حال نمی‌خواهند هزینه‌ی بیشتری را پرداخت نمایند. گیگ‌پک که برای تمامی مشترکین قابل دسترس است به کاربر این امکان را می‌دهد که در مدت زمانی مشخص حجم اضافه با قیمت به صرفه‌تر را دریافت نماید.



برنامه‌های آتی



• فعال‌سازی وایمو از طریق صفحه مشترکین مبین‌نت:

از این طریق کاربران در صفحه‌ی مشترکین خود قادر به فعال‌سازی سرویس WiMo بوده و می‌توانند ثبت‌نام خود را به‌صورت خودکار انجام دهند. مشترک پس از ثبت‌نام می‌تواند در مناطق تعیین‌شده به اینترنت متصل شود.

• ایجاد باشگاه مشتریان

پروژه‌ای است که در راستای افزایش وفاداری مشترکین و بهبود تجربه‌ی آنان اجرا خواهد شد. این پروژه متشکل از قسمت‌های زیر است:



- سطح‌بندی و امتیازدهی به کاربران
- ایجاد بخش سکه‌ها و اعطای سکه به کاربران به ازای امتیاز آن‌ها
- اعمال تخفیفات بر روی برخی بسته‌ها به ازای دریافت سکه از مشترکین
- ایجاد فروشگاه مخصوص باشگاه مشتریان

DIAGNOSTIC TOOLS

• Diagnostic tools

نرم‌افزاری است که جهت رفع مشکلات احتمالی بر روی سیستم کاربر نصب و به‌صورت هوشمند و بدون تماس با واحد پشتیبانی توسط کاربر اجرا شده و اقدام به رفع مشکلات کاربر می‌نماید.



• Mail box

در راستای افزایش رضایت مشترکین، مبین‌نت قصد دارد به تمامی مشترکین خود میزان فضای ۱ گیگ را به‌عنوان سرویس ایمیل به هر اشتراک اختصاص دهد. از این‌رو هر مشترک از صفحه‌ی مشترکین خود قادر به لاگین ایمیل خود و مدیریت آن می‌باشند. تمامی حجم ارسال و دریافت‌شده از این طریق نیز به‌صورت رایگان محاسبه خواهد گردید.

• اپلیکیشن موبایل

اپلیکیشن موبایل مبین‌نت، با هدف ایجاد دسترسی آسان به بخش‌های مختلف صفحه‌ی مشترکین و مطلع ساختن مشترک از رخدادهای مختلف در حال تهیه می‌باشد.



• فاز دوم معرفی دوستان (ریفرال مارکتینگ)

در راستای توسعه و بهبود پروژه ریفرال مارکتینگ در صفحه‌ی مشترکین این پروژه به شرح زیر بروزرسانی خواهد گردید:

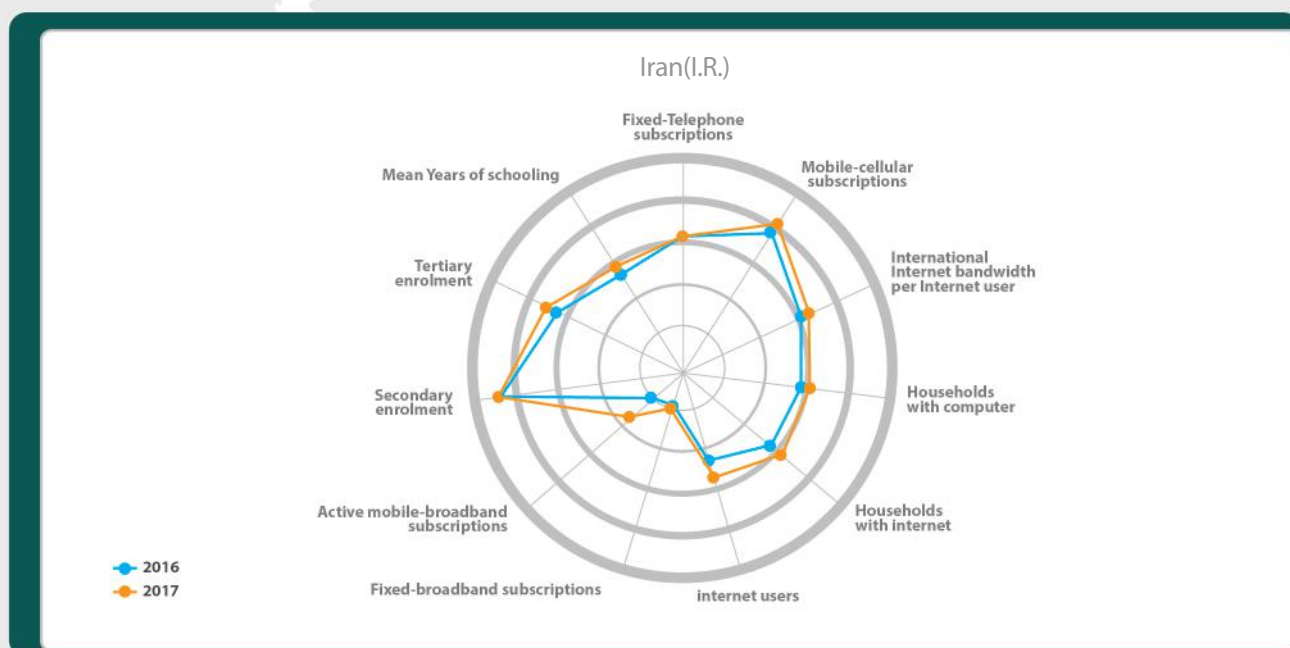
- امکان اعطای گیگ مضاعف به فرد معرفی‌شده (علاوه بر فرد معرفی‌کننده)
- بهبود در ساختار گزارش‌دهی
- بهبود فرایند معرفی دوستان

• VOC فاز دوم

در راستای توسعه و بهبود پشتیبانی از مشترکین فاز دوم صدای مشتریان در صفحه مشترکین به شرح زیر بروزرسانی خواهد گردید:

- امکان دریافت پاسخ کارشناسان و گفت‌وگوی گام به گام با مشترک تا حل شدن مشکل
- فراهم‌سازی بستر چت آنلاین با کارشناسان پشتیبانی







مزایای اینترنت TD-LTE



طرح های ویژه برای
پرسنل سازمان ها



مهاجرت کاربران
وایمکس به TD-LTE



پشتیبانی ۲۴ ساعته



سرعت ۴ تا ۴۰
مگابیت بر ثانیه



نصب و راه اندازی
کمتر از ۴۸ ساعت



تماشای ویدیوی آنلاین،
مکالمات تصویری، بازیهای
آنلاین و دانلود



استفاده همزمان ۳۲
کاربر از سرویس



عدم نیاز به خط
تلفن ثابت

پایداری بالا و
تاخیر بسیار کم



پرداخت اقساطی



کمترین قیمت برای
پر مصرف ها



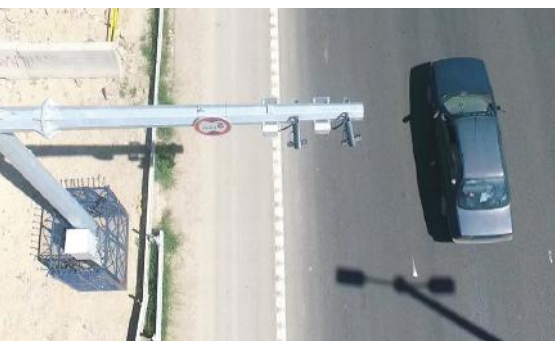
ابر مبین‌نت و پروژه‌ی ITS



سامانه حمل و نقل هوشمند یا به اختصار ITS (Intelligent Transformation System) یکی از تحولات عصر جدید در زمینه‌ی بهبود کارکرد حمل‌ونقل محسوب می‌شود. دقیق‌ترین تعریف، ITS را «استفاده‌ی هدفمند از ارتباطات و فناوری اطلاعات (ICT) برای خلق سیستم کارآمد و ایمن‌تر حمل‌ونقل» معرفی کرده است. هدف این سامانه استاندارد و یکپارچه نمودن داده‌هایی است که از تجهیزات کنترل تردد در سطح جاده‌های کل کشور گردآوری می‌گردد. این اطلاعات همراه با مشخصات کامل در یک پایگاه داده ضبط می‌شوند تا در نهایت پس از تحلیل بتوان داشبوردهای مدیریتی ایجاد نمود و زمینه ارائه اطلاعات لازم به دیگر سامانه‌ها مانند پورتال‌های اطلاع‌رسانی مانند ir.141، دستگاه‌های مربوطه مانند مرکز فاوا پلیس راهور، ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ... را فراهم نماید.

بر این اساس ارتباطات و فناوری اطلاعات نقش غیرقابل انکاری در

مبین نت در مسیر ارزش آفرینی



ایجاد سیستم‌های حمل و نقل هوشمند ایفا می‌کند. این پروژه در قالب فازهای مختلفی اجرا می‌شود از مباحث مربوط به ایمنی و کنترل ترافیک راه‌ها گرفته تا مسیرهای هوشمند با قابلیت تبادل اطلاعات به مراکز راهداری و خودروها، همگی زیرمجموعه‌ی سیستم حمل و نقل هوشمند هستند. پیاده‌سازی این سیستم می‌تواند ضمن افزایش سطوح مختلفی از توسعه‌یافتگی در مناطق تحت پوشش، نقش بسزایی در کاهش سوانح جاده‌ای و هزینه‌های نگهداری راه‌ها نیز داشته باشد.

بر همین اساس پروژه‌ی راه‌اندازی سیستم حمل و نقل هوشمند در ایران از سال ۹۴ با محوریت افزایش ایمنی راه‌ها و کنترل ترافیک جاده‌ای آغاز شد. کارفرمای ITS در ایران سازمان راهداری و پیمانکار اصلی آن شرکت ره‌کام ایرانیان است. این پروژه در ابعاد مختلفی از جمله مکان‌یابی دوربین‌ها، تجهیزات ارتباطی و ... در حال اجرا و توسعه است. یکی از الزامات اصلی پروژه‌ی ITS، ایجاد ارتباطات پایدار بین نقاط مجهز به سامانه و مرکز نگهداری داده‌ها است. مسیری که قرار است داده‌های ثبت‌شده توسط سامانه‌های هوشمند در نقاط تحت پوشش را از طریق مکانیزم مشخصی به محل پردازش و ذخیره‌سازی اطلاعات برساند. در بخش ارتباطات ITS،

انتقال اطلاعات از دوربین‌های مستقر در هر کدام از محورهای اصلی به مرکز کنترل و مدیریت سازمان راهداری در تهران، مسیر اصلی ارتباطی است که در طی آن اطلاعات ضبط شده و تصاویر گرفته‌شده توسط دوربین‌ها از طریق لینک‌های رادیویی باند آزاد و شبکه‌ی مخابراتی تجمع و به نزدیک‌ترین نقطه اتصال به ابر شبکه سراسری مبین‌نت در مراکز استان‌ها می‌رسد و از طریق این شبکه به ساختمان سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای



کشور در تهران انتقال می‌یابد. مبین‌نت به کمک ابر سراسری خود توانسته بستری امن، سریع و پایدار برای انتقال لحظه‌ای داده‌های ثبت‌شده توسط سامانه‌ها در تمام نقاط کشور ایجاد کند.

ITS در ایران با محوریت افزایش ایمنی راه‌ها و پیاده‌سازی سیستم کنترل ترافیک هوشمند راه‌اندازی شده است و نقطه‌ی انتهایی آن هوشمندسازی تمام جنبه‌های حمل و نقل شهری و جاده‌ای است.



محمد رضا محسن زاده

مدیر برنامه‌ی پروژه‌ی ITS

قرارداد پروژه‌ی ITS در بخش ارتباطات از سمت شرکت مبین ایران و شرکت رهکام در تابستان ۹۴ با شرکت همراه اول و بعد از آن Back-To-Back با نقش اول کیفیت امضا شد. این پروژه در ابتدا به صورت پایلوت ۷۴ سامانه و پس از آن راه اندازی ۱۸۷۹ سامانه در ۳۱ استان کشور را در بر می گرفت.

در حال حاضر صرفاً بحث تکمیل پروژه در ۳۴ هزار کیلومتر از جاده‌های کشور مطرح است. در مرحله‌ی بعد احتمالاً تحت پوشش درآوردن ۶۰ هزار کیلومتر دیگر مطرح است. که تعداد فعلی سامانه‌ها یعنی ۱۸۷۹ سامانه را به تقریباً ۴۰۰۰ سامانه خواهد رساند.

در این مقطع صرفاً مباحث مربوط به سامانه‌های ثبت تخلف سرعت غیرمجاز و میانگین گیری در سرعت مطرح است. در مرحله‌ی بعد احتمالاً کاهش فاصله‌ی بین دو سامانه از ۲۰ کیلومتر به ۱۰ مطرح خواهد بود.

صدرصد باید این اتفاق بیفتد ولی مباحث مربوط به هوشمندسازی جاده‌ها فعلاً در ایران مطرح نیست ولی من معتقدم باید طوری برنامه‌ریزی صورت گیرد که در ۴ یا ۵ سال آینده حداقل مسیری‌هایی که به تهران منتهی می شود بخشی از این ویژگی را داشته باشند.

این سامانه‌ها از طریق دوربین تخلف را ثبت کرده و هم زمان با آن اطلاعات مربوط به تخلف انجام شده تصویر را هم ارسال می کنند. بعضاً ممکن است در مقاطعی پلیس راهور نیارمند فیلم هم باشد که با تأمین پهنای باند مورد نیاز این قابلیت هم وجود خواهد داشت.

نیازمندی‌های مربوط به ذخیره سازی اطلاعات هم در سامانه‌ها پیش بینی شده است. اگر این ارتباطات به هر دلیلی قطع شود، دوربین‌ها قابلیت ذخیره سازی اطلاعات حداقل تا ۲۴ ساعت را دارند تا پس از اتصال مجدد به شبکه تصاویر را منتقل کنند.

الان دیده‌ها از دوربین‌ها با رادیوهای باند آزاد به اولین سایت همراه اول و مرکز مخابراتی استان منتقل شده و از آنجا با استفاده از ابر مبین نت به دیتاستر واقع در تهران منتقل می شود.

مبین نت شرکت بزرگی است که تجربه‌های زیادی در تعامل و همکاری با سازمان‌های معتبر داشته است. حقیقتاً ما به غیر از مبین نت جایگزین دیگری برای ایجاد این بستر ارتباطی مدنظر نداشتیم و به نظر من بهترین گزینه مبین نت بوده است.

باتوجه به روند توسعه‌ی پروژه‌ی ITS در ایران حجم اطلاعات

در گردش افزایش پیدا خواهد کرد من معتقدم در آینده حجم محاسبات هم افزایش پیدا خواهد کرد و ما به پهنای باند بیشتری نیازمند خواهیم بود. این ظرفیت در مبین نت وجود دارد و با توسعه‌ی شبکه پهنای باند مورد نیاز هم از این شرکت تأمین خواهد شد.

همانطور که می دانید ایران بیشترین تعداد تصادفات جاده‌ای را در جهان دارد. اگر این پروژه صرفاً بتواند از طریق فرهنگ سازی این آمار را کاهش دهد به نظر من نقش بسیاری در کاهش آسیب‌های اجتماعی هم داشته است. امیدوارم سامانه‌های ثبت تخلف به سرعت به سمت نقطه‌ی شروع اصلاح فرهنگ رانندگی در کشور حرکت کنند.



حسین مهراندیش

حسین مهراندیش مدیر پروژه‌ی ITS

همکاران ما در سه بخش برنامه‌های مربوط به پروژه‌ی ITS را دنبال می کنند. بخش اول طراحی است که در گام اول مکان یابی سامانه‌ها با همراهی نماینده‌ی پلیس راهور و شرکت رهکام انجام می شود. اولویت نقطه‌یابی براساس نقاط پرخطری است که پلیس اعلام می کند ولی ملاحظات امکان سنجی و دید مخابراتی ممکن است در این زمینه تغییرات کوچکی ایجاد کند. پس از نهایی سازی مکان

فواصل بیشتر، اثربخشی بالاتری نیز نشان داده است. ما در این منطقه ۴۶ درصد کاهش تخلفات را مشاهده کرده‌ایم و میانگین سرعت ۷ کیلومتر کاهش پیدا کرده است.

این پروژه صرفاً ثبت تخلفات و جریمه نیست. بحث اصلی ITS، فرهنگ سازی و رفتار سازی است. عامل اصلی سوانح جاده‌ای سرعت غیرمجاز است و این سامانه‌ها کمک می‌کنند رفتار راننده به رعایت سرعت مجاز نزدیک تر شود.

ITS جاده‌ای در کنار ITS شهری تعریف می‌شود و این هر دو باید به صورت یکپارچه باشند چون رفتار مسافری که در جاده است تابعی از رفتار او در شهر مبدأ و مقصد است. واقعیت این است که برای یکپارچه سازی این دو باید مدیریت یکپارچه‌ای نیز وجود داشته باشد.

ITS در نقاطی که هیچ آنتن ارتباطی و برقی نبوده است هم برق و هم ارتباطات ایجاد کرده است. یک ایستگاه رادیویی در این نقاط تعبیه شده که قابلیت ایجاد هزاران سرویس ارزش افزوده را دارد. مثلاً در یکی از همین پلت فرم‌های ITS قابلیت ایجاد ایستگاه هواشناسی به صورت میدانی وجود دارد. این ایستگاه اطلاعاتی فراهم می‌کند که به راحتی نمی‌توان از طریق ماهواره‌ی هواشناسی اطلاعات به دست آورد. حتی قابلیت ایجاد ارتباط ماشین به ماشین از طریق این ایستگاه‌ها وجود دارد که به صورت خودکار باتوجه به شرایط جاده فرمان‌هایی به خودروها صادر کند. ایستگاه‌های رادیویی می‌توانند کمک حال رانندگان و راهداری باشند. پس فقط بحث ثبت تخلفات مطرح نیست. این زیرساخت که ایجاد می‌شود هزاران سرویس ارزش افزوده را می‌توان بر روی آن ارائه کرد.

دلیل انتخاب شرکت ارتباطات مبین نت صرفاً توانمندی این شرکت بود. باتوجه به شناختی که من خودم از مجموعه‌ی مبین نت داشتم و از توانمندی این شرکت در گذشته آگاه بودم، به دلیل نبود ظرفیت استفاده از فیبر در مراکز مخابراتی مستقیماً به فکر همکاری با مبین نت افتادم که مسئولیت انتقال دیتای کشور را بر عهده بگیرد. این حجم از داده‌هایی که از جاده‌های کل کشور استخراج می‌شود با مسئولیت مبین نت به دیتاسنتر سازمان راهداری منتقل می‌شود. طبیعتاً هر پروژه‌ای که برای اولین بار انجام می‌شود مشکلات تازه‌ی خود را دارد اما مبین نت توانسته مانند پروژه‌های دیگر در این زمینه هم خوب عمل کند.

ما نقطه‌ای که در آن سامانه قرار گرفته است را نقطه‌ی ابتدایی سامانه در نظر می‌گیریم که تخلف در آن ثبت می‌شود. این دیتا براساس SLA مدنظر پروژه باید کمتر از ۵ دقیقه به دیتاسنتر تهران وارد شود. از این رو؛ ایجاد سازوکاری که بتواند فارغ از شبکه‌های آمادگی جهانی و در قالب یک شبکه‌ی داخلی این دیتا را منتقل کند، کاری است که با گستردگی زیادی انجام شده و در حال انجام است.

سامانه‌ها، دیگر پیمانکاران شرکت رهکام، کارهای اجرایی مانند فنس، باکس و... را انجام می‌دهند و به ما اعلام می‌کنند. در این زمان است که تیم رولات (تیم اجرایی) ما شروع به نصب تجهیزات در چند مرحله می‌کنند. در این میان هماهنگی کاملی با شرکت‌های دیگر مانند مبین نت در زمینه‌ی تحویل و انتقال دیتا به تهران وجود دارد. بزرگ‌ترین چالش ما در این پروژه مربوط به تأمین تجهیزات است. در این خصوص ملاحظاتی از قبیل بودجه وجود دارد که باید در نظر گرفته شود. زمان و نحوه‌ی توزیع این تجهیزات نیز از جمله ملاحظات است که باید رعایت شود. دست آخر مناسبات با پیمانکارانی است که برای ما تجهیزات را فراهم می‌کنند و یا مانند مبین نت سرویس خود را در اختیار ما قرار می‌دهند.

هر سامانه شامل یک دکل، دو دوربین به همراه باکس و فنس است که هر کدام را پیمانکار خاصی برای رهکام تأمین می‌کند. در هر جهت بزرگراه دو دوربین قرار دارد که مجموعاً با یک فاصله‌ی تقریباً ۵۰۰ متری به یک سامانه متصل هستند. این سامانه‌ها به غیر از ارتباطات رادیویی به اینترنت GPRS هم برای ایجاد ارتباط متصل است و دیتاها را به مرکز استان منتقل کرده تا وارد ابر مبین نت شود و به دیتاسنتر سازمان راهداری در خیابان دمشق تهران تحویل داده شود. حقیقتاً مبین نت در سریع‌ترین زمان سرویس را به ما تحویل داد و تا الان هر درخواستی که داشته‌ایم را در سریع‌ترین زمان پیگیری و برآورده کرده‌اند. من از حمایت این شرکت بسیار متشکرم و در حدوداً یک سال اخیر هیچ مشکلی را در ارائه‌ی خدمات ندیده‌ام.

دکتر امیر مسعود عطایی

مدیرعامل شرکت رهکام ایرانیان



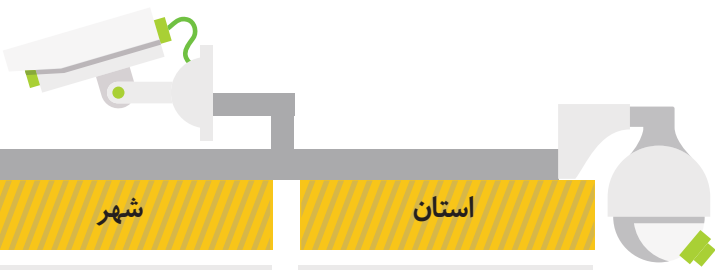
در اصل ما مجری یک پروژه‌ی ملی هستیم. پروژه‌ی ITS در فاز اول ۳۴ هزار کیلومتر از جاده‌های کشور در دو مسیر رفت و برگشت را با فاصله‌ی هر سامانه ۳۰ کیلومتر پوشش می‌دهد. تا قبل از شروع ITS مجموع دوربین‌هایی که توسط پلیس و راهداری نصب شده بود ۴۰۰ دستگاه بود اما تعهد ما برای نصب ۶۰۰ دستگاه در هر سال بوده است. در این دو سال ۱۲۱۰ سامانه طبق تعهدات نصب و تحویل پلیس راهور شده است.

در حال حاضر فاصله‌ی سامانه‌های ما هر ۳۰ کیلومتر است. در حالی که استاندارد دنیا و کشورهای توسعه یافته هر ۵ کیلومتر یک سامانه است. به میزانی که این سامانه‌ها به یکدیگر نزدیک تر باشند، اثربخشی آن‌ها بیشتر است. به عنوان مثال در آزادراه تهران-قم تعداد سامانه‌ها بر روی ۱۰ کیلومتر تنظیم شده است که به نسبت

روند تحت پوشش قرار گرفتن شهرهای مجهز به ITS



مبیین نت در مسیر ارزش آفرینی



استان	شهر	تعداد سامانه‌های طراحی شده
مرکزی	اراک	۲۹
هرمزگان	بندر عباس	۳۲
خراسان جنوبی	بیرجند	۶۳
خراسان شمالی	بجنورد	۵
بوشهر	بوشهر	۳۱
قزوین	قزوین	۴۰
ایلام	ایلام	۹
اصفهان	اصفهان	۸۱
کرمان	کرمان	۱۱۵
کرمانشاه	کرمانشاه	۳۰
لرستان	خرم آباد	۳۱
خراسان رضوی	مشهد	۷۳
قم	قم	۴۶
گیلان	رشت	۱۱
سمنان	سمنان	۲۲
فارس	شیراز	۸۳
آذربایجان شرقی	تبریز	۲۸
تهران	قرارگاه ساوه	۹۷
	عوارضی تهران - قم	
	نسیم شهر	
	تهران	
یزد	یزد	۵۰
سیستان	زاهدان	۵۲
زنجان	زنجان	۲۸
خوزستان	اهواز	۲۵

مبین نت اپراتور برتر در استفاده از توان تولید داخلی شد

شرکت ارتباطات مبین نت در ارزیابی سازمان تنظیم مقررات و خدمات ارتباطات رادیویی به عنوان برترین اپراتور ارائه دهنده خدمات FWA در زمینه استفاده حداکثری

از منابع و مهارت های ایرانی در بخش ارتباطات و فناوری اطلاعات انتخاب شد.

بر اساس این ارزیابی که بر طبق مصوبه ۱۶۳ در شش ماهه دوم سال ۹۵ انجام شده است، سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی عملکرد اپراتورها و دارندگان پروانه در حوزه ICT در زمینه استفاده از ظرفیت های تولید داخلی را مورد ارزیابی قرار داد و شرکت ارتباطات مبین نت را به عنوان برترین شرکت در میان ارائه دهندگان خدمات FWA اعلام کرد. مبین نت پیش از این برای سومین سال پیاپی مقام برترین اپراتور اینترنت بی سیم ثابت را در ارزیابی سازمان تنظیم مقررات به دست آورده است.

بر اساس مصوبه ۱۶۳ که هدف از تدوین آن، اجرای سیاست های کلی تولید ملی، حمایت از کار و سرمایه ایرانی ابلاغی از سوی مقام معظم رهبری بود، دارندگان پروانه در حوزه ICT در ۱۱ شاخص استفاده از نیروی انسانی متخصص داخلی، توان اجرایی داخلی، خدمات مشاوره ای داخلی، پیمانکاران داخلی، تجهیزات فعال تولید داخل، تجهیزات غیر فعال تولید داخل، آموزش نیروی انسانی، اعلام برنامه توسعه به تولید کنندگان داخلی، اطلاع رسانی مناسب و ایجاد فرصت برای شرکت های داخلی، انتقال فناوری به داخل کشور و توسعه تحقیقات و تجاری سازی ارزیابی شده اند.

سازمان ملی استاندارد اشتهار به کیفیت چهار ستاره مبین نت را تأیید کرد

در چهاردهمین دوره ارزیابی ملی کیفیت ایران شرکت ارتباطات مبین نت موفق شد تقدیرنامه ی اشتهار به کیفیت چهار ستاره را دریافت کند. در این ارزیابی که توسط سازمان ملی استاندارد ایران و انجمن مدیریت کیفیت ایران به مناسبت روز ملی کیفیت برگزار شد، مبین نت توانست در گروه محصولی خدمات مشاوره، تحقیقات و توسعه، مهندسی و پیمانکاری برای اینترنت TD-LTE، وایمکس، شبکه ی ملی بی سیم، اینترنت VPN و خود حائز دریافت گواهینامه ی اشتهار به کیفیت چهار ستاره شود.



گامی بزرگ برای تحقق مسئولیت‌های اجتماعی مبین‌نت

با وقوع زلزله‌ی کرمانشاه و آسیب شدید به هموطنانمان در این منطقه، آحاد جامعه شروع به جمع‌آوری کمک‌های نقدی و غیرنقدی برای التیام دردهای مردم شهرهای زلزله‌زده کردند. در این میان حتی در مبین‌نت نیز با کمک همکاران، اقلامی تهیه و به منطقه ارسال شد. در ادامه با نزدیک شدن فصل سرما و لزوم اسکان موقت هموطنانمان بحث تهیه‌ی کانکس مسکونی و ارسال آن به کرمانشاه تبدیل به اولویت اصلی کمک‌های افراد، سازمان‌ها و نهادهای خیریه شد. همانطور که تقریباً همگی می‌دانیم شرکت‌ها در مسیر فعالیت خود در جامعه، مسئولیت‌هایی نیز نسبت به آن دارند. دقیقاً مانند انسان‌ها که در کنار زندگی در بین اعضای خانواده‌ی خود نسبت به آن‌ها مسئول هم هستند. همین مسئولیت‌ها مبین‌نت را هم به مسیر خرید و ارسال کانکس برای زلزله‌زدگان کشاند. از آنجایی که یکی از دغدغه‌های مردم منطقه، مسائل بهداشتی و خطر شیوع بیماری‌های مختلف بوده است، مبین‌نت با در نتیجه‌ی انجام مذاکرات مختلف با نهادهای ذی‌ربط از قبیل فرمانداری، استانداری و... تصمیم گرفت، کانکس‌های موردنظر خود را در دو نوع مسکونی و سرویس بهداشتی در اختیار این نهادها قرار دهد تا برای مردم نصب شوند. با این رویکرد ۱۰ کانکس مسکونی و ۱۰ کانکس سرویس بهداشتی پس از ساخت با همکاری استانداری و فرمانداری کرمانشاه به منطقه ارسال شد تا در اختیار هموطنانمان قرار گیرد.

پس از انجام این کار باتوجه به دعوت وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات از شرکت‌های حوزه‌ی ICT مبنی بر اختصاص هزینه‌ی اقلام تبلیغاتی عید به مردم زلزله‌زده کرمانشاه، مبین‌نت گزارش این عمل خیرخواهانه را ارائه داد و آمادگی خود را برای کمک به سایر شرکت‌ها در این حوزه اعلام نمود.



پویا نماینده

سرپرست بازاریابی و فروش عمده شبکه و اینترنت

فروش عمده‌ی امکانات شبکه‌ای

TD-LTE

توسعه‌ی شبکه‌ی اینترنت بی‌سیم ثابت TD-LTE در باند فرکانسی ۳,۵۰۰ مگاهرتز در شرکت ارتباطات مبین‌نت، فرصت تجربه‌ی جدیدی از سرعت و کیفیت سرویس اینترنت نزد کاربران این شرکت را فراهم آورده است. با توجه به توسعه‌ی متوازن و منطقی امکانات شبکه‌ای در در اقصی نقاط کشور و سطح پوشش مناسب و همچنین با توجه به رویکرد سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی در خصوص واگذاری امکانات شبکه‌ای^۱ اپراتورهای ارتباطات ثابت، شرکت ارتباطات مبین‌نت بر آن شد تا قسمتی از امکانات شبکه‌ای اینترنت TD-LTE خود را به صورت عمده^۲ در اختیار سایر اپراتورهای ارتباطات ثابت قرار دهد.

با توجه به مجوزهای ارتباطات ثابت اعطا شده توسط سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی و راینی‌های صورت گرفته توسط شرکت ارتباطات مبین‌نت با این سازمان، امکان اعطای امکانات شبکه‌ای TD-LTE به عنوان میزبان به شرکت‌هایی که مجوزهای FCP^۳ و Servco. اخذ کرده‌اند میسر شد. در حال حاضر ۱۷ شرکت موفق به اخذ مجوز FCP و حدود ۶۰ شرکت موفق به اخذ مجوز Servco. شده‌اند. همه شرکت‌های مذکور امکان همکاری با شرکت ارتباطات مبین‌نت در بستر اخذ امکانات شبکه‌ای TD-LTE را دارند.

در حقیقت مدل همکاری به شکلی طراحی شده است که شرکت‌های مذکور به جز پهنای باند انتقال داخل شبکه که توسط شرکت ارتباطات مبین‌نت تأمین می‌شود، باید سایر امکانات از جمله AAA، OSS، BSS، CRM، پهنای باند اینترنت و دیگر امکانات را تأمین نمایند. همچنین تهیه‌ی مودم و سیم‌کارت نیز توسط شرکت‌های مذکور انجام خواهد شد. در این صورت شرکت‌های FCP و Servco امکان استفاده از امکانات شبکه‌ای TD-LTE شرکت ارتباطات مبین‌نت را با پهنای باند تا ۴۰ مگابیت بر ثانیه به ازای هر کاربر در نقاط تحت پوشش شبکه خواهند داشت. در مدل ارایه‌شده، طراحی و قیمت‌گذاری سرویس‌ها توسط شرکت‌ها انجام می‌شود و حقوق مالکیت معنوی کاربران متعلق به شرکت‌های میهمان در شبکه‌ی شرکت ارتباطات مبین‌نت خواهد بود.

1) Access Layer
2) Bulk
3) Fixed Communication Provider

در خصوص مدل کسب و کار طراحی شده برای این شیوه واگذاری امکانات، باید به این نکته اشاره کرد که مدل بر اساس مجموع ترافیک انتقال و مصرف شده توسط کاربران و تعداد امکانات واگذار شده (سیم‌کارت) و به صورت پس‌پرداخت^۴ محاسبه می‌گردد. دیدگاه مدیریت کسب‌وکار شرکت ارتباطات مبین‌نت در طراحی این مدل کسب‌وکار، ارایه‌ی مدلی با انتفاع هر دو طرف و امکان ادامه همکاری بلند مدت برای اپراتورهای ارتباطات ثابت بوده است. همچنین ارایه‌ی خدمات و محصولات ترکیبی با استفاده از خدمات شبکه‌ای TD-LTE به صورت کشوری برای این شرکت‌ها امکان‌پذیر شده است. واحد فروش عمده‌ی شرکت ارتباطات مبین‌نت وظیفه‌ی فروش امکانات شبکه‌ای را بر عهده دارد و همواره در تلاش است تا خدمات مذکور را با بالاترین کیفیت در اختیار اپراتورهای ارتباطات ثابت و کاربران نهایی آن‌ها قرار دهد.

ناصر مرادی

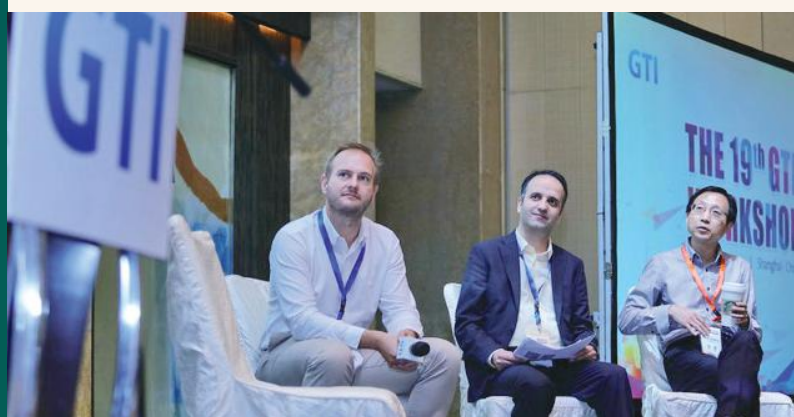
مدیر کل نگهداری شبکه

مبین نت در عرصه بین الملل

مقدمه

بدون شک ظهور تکنولوژی‌های مختلف باعث رشد و رونق اقتصادی کشورها شده و به‌میزانی که کشوری از تکنولوژیهای بیشتری بهره‌مند باشد پیشرفته‌تر بوده و سطح استاندارد بالایی در زندگی افراد ایجاد می‌کند.

مشخصاً ایران در فناوری‌های صنعت مخابرات خصوصاً در بخش زیرساخت، پیشرو نیست و در اصل واردکننده آن است. بنابراین برای حرکت در لبه‌ی تکنولوژی و تولید آن، باید از طریق الگوگیری و مجاورت با منابع دانش، خود را به‌سرعت با تغییرات فناوری هماهنگ کرده تا در بلندمدت امید به تبدیل شدن به یک کشور مولد دانش داشته باشد. این مهم جز با مشارکت در محافل علمی و حضور بین‌المللی محقق نمی‌شود.



آشنایی با 3GPP و GTI:

– انجمن تخصصی 3GPP (3rd Generation Partnership Project)
متشکل از گروه‌های متولی در امر ارتباطات با هدف استانداردسازی نسل ۳ موبایل و در تعامل با سازمان‌های استاندارد GSM و ITU تشکیل گردیده است.
3GPP سازماندهی استانداردهای بسیاری از استانداردهای ارتباطات تلفن همراه از GSM از طریق UMTS و LTE به 5G را هم اکنون در دستور کار دارد

– GTI در سال 2011 بنا نهاده شده است که برای ساخت یک اکوسیستم

« ارزش یک شرکت مبتنی بر تکنولوژی و کارکنانش است نه بر ارزش‌های فیزیکی آن »



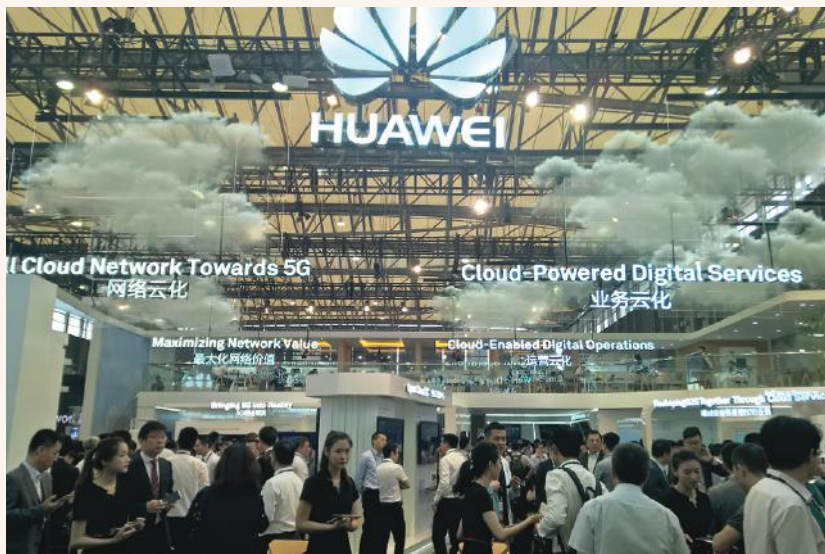
شرکت ارتباطات مبین نت با تکیه بر نگاه فوق و با در نظر گرفتن یک افق بلندمدت در عرصه‌ی ارائه خدمات ارتباطی، با اتخاذ رویکرد حرفه‌ای در مدیریت تکنولوژی در فضایی که در آن فعالیت می‌کند سعی دارد با حضور مستقیم و فعال در عرصه‌ی بین‌المللی تغییرات و رشد فناوری را رصد کرده و با در نظر گرفتن تمام جوانب نسبت به اعمال و جاری‌سازی آن در شبکه و سرویس‌های خود اقدام نماید. شاهد این موضوع را عضویت و حضور آن در WiMAX Forum از سال ۱۳۹۲ در زمان استفاده از تکنولوژی وایمکس بود و به محض تغییر رویکرد و تکنولوژی جهانی از وایمکس به TD-LTE این شرکت نیز از سال ۱۳۹۴ به عضویت فعال گروه GTI درآمده است.



قوی از TD-LTE، سرعت بخشیدن به تجاری سازی TD-LTE و ترویج همگرایی LTE TDD و FDD اختصاص داده شده است. امروز GTI با همکاری اپراتورها و فروشندگان کلیدی با همکاری جهانی با اپراتورها و فروشندگان کلیدی تبدیل شده است. در سال 2016، GTI 2.0 به طور رسمی در اجلاس GTI 2016 که در ۲۳ فوریه در کنگره جهانی موبایل با هدف ترویج توسعه جهانی TD-LTE، برای تشویق همگرایی با FDD و تقویت یک برنامه‌ی متقابل در بارسلونا برگزار شد.

حضور مبین نت در آخرین نشست کارگروه GTI:

در تابستان ۱۳۹۶ مصادف با JUN 2017، کارگروه GTI در شهر شانگهای چین برگزار شد و مبین نت با ترکیبی متشکل از معاونین و مدیران کل فنی و بازاریابی در این اجلاس شرکت نمود. این شرکت نه تنها در تمام کارگروه‌ها شرکت داشت بلکه با شرکت در میزگرد (Panel Discussion) نقطه نظرات و انتظارات خود را به گوش بازیگران اصلی این صنعت (تأمین کنندگان، اپراتورهای پیشرو، سازندگان چیپست‌ها و گوشی‌های موبایل) رساند.



بخشی از این درخواست‌ها در جمع‌بندی این نشست ثبت و به اطلاع عموم رسید. بخشی از این موارد در ادامه بیان می‌شود:

۱. اپراتورهایی مانند مبین نت که تنها از فرکانس گروه باند ۴۲ در شبکه‌ی خود استفاده می‌نمایند از تولیدکنندگان گوشی‌های موبایل و همچنین سازندگان چیپست‌های آن‌ها می‌خواهند نسبت به پشتیبانی این فرکانس در گوشی‌های تولیدی خود نیز اقدام نمایند.

۲. توسعه‌ی دستگاه‌های (مودم‌ها) چند منظوره با پشتیبانی چند باند مختلف بطور همزمان بطوری که بتوان با شرکت‌های بزرگتر همچون همراه اول، جهت پوشش دهی ضعف پوشش دهی دوطرفه رومینگ ایجاد کرد و از GTI خواسته شد تا روند استاندارد سازی، صدور گواهینامه (Certifications) را در این خصوص تسریع ببخشند.

۳. ترغیب تولیدکنندگان نسبت به تسریع تجاری‌سازی Massive MIMO چراکه این قابلیت افزایش ظرفیت و کیفیت در شبکه‌های کوچک که مشترکین بیشتری را جذب می‌کنند بسیار حائز اهمیت است. در حاشیه‌ی این مجمع فرصت بسیار مناسبی ایجاد شد که مدیران مبین نت با تولیدکنندگان CPE و حتی تولیدکنندگان چیپست‌های آن جلسات رو در رو داشته باشند و خواسته‌ها و نیازهای خود را باتوجه به نواقصی که در تولید این مودم‌ها به‌خصوص در فرکانس 3.5GHz مطرح نمایند.

آشنایی و تبادل نظر با شرکت‌های مشابه مبین نت در سراسر دنیا که در این همایش شرکت کرده بودند از نقاط مثبت و مهم بود.

بطور موازی با این نشست نمایشگاه جهانی موبایل نیز برگزار بود که تیم مبین نت با آخرین روند تولید تجهیزات در حوزه IOT، LTE و حتی 5G طی سه روز و به‌طور فشرده آشنا شوند.

چندین جلسه نیز به دعوت شرکت هواوی در بخش تحقیق و توسعه برگزار شد که مدیران مبین نت از آخرین وضعیت از پروژه‌ها، محصولات و تجهیزات و قابلیت‌های جدید آن شرکت آگاه شدند. حتی به درخواست تیم مبین نت و به‌طور عملی قابلیت Massive MIMO که افزایش ظرفیت و کیفیت شبکه RAN را در پی خواهد داشت در فضای شهری شانگهای مورد تست قرار گرفت.

بی‌شک اینگونه حضور فعالانه و شناسایی نقاط قابل پیشرفت و برنامه‌های آتی شرکت‌های پیشرو در تصمیم‌گیری‌ها، جهت‌گیری‌ها، خریدها و نوع شبکه‌بندی شرکت ارتباطات مبین نت بسیار موثر بوده و از این جهت به تمام مشتریان خود همراه این اطمینان را می‌دهد که از لحاظ تکنولوژی و مدیریت آن کاملاً آگاه و تغییرات آن را کاملاً تحت نظر دارد.



نقشه کشورهای دارای شبکه‌ی TD-LTE



● شبکه راه اندازی شده

● در حال راه اندازی

گفتگو با رئیس دایره‌ی شبکه و سوئیفت بانک سامان

روایت یک همکاری:

در ابتدا خود و سازمان خود را معرفی نمایید.

اینجانب فاطمه صفری، رئیس دایره شبکه و سوئیفت بانک سامان هستم و افتخار همکاری بیش از ده سال با بانک سامان را دارم.

تاریخچه و نحوه شکل‌گیری بانک سامان را توضیح دهید.

بانک سامان در شهریور سال ۱۳۷۸ به عنوان اولین موسسه مالی - اعتباری دارای مجوز از بانک مرکزی فعالیت خود را آغاز کرد و در شهریور ۱۳۸۱ با نام بانک سامان وارد عرصه بانکداری کشور گردید.

خواهشمند است نقش فناوری اطلاعات در توسعه‌ی کسب‌وکار خود را توضیح دهید.

می‌توان گفت امروزه فناوری اطلاعات و سرویس‌های مبتنی بر آن نقش قابل توجهی در اکثر کسبوکارها در سراسر

دنیا دارند و سازمان ما نیز در این مورد مستثنی نیست. خوشبختانه مدیران ارشد بانک سامان توجه ویژه‌ای به فناوری اطلاعات در هر دو حوزه‌ی زیرساخت و سرویس دارند. در حال حاضر بانک سامان یکی از بهترین زیرساخت‌های کشور در مرکز داده را دارا است.

چه جایگاهی را برای بانک سامان در صنعت بانکداری الکترونیک متصور هستید؟

جالب است بدانید بانک سامان جزو اولین بانک‌هایی بوده است که در سال‌های نخستین شکل‌گیری، تاکید زیادی بر پیاده‌سازی و توسعه‌ی بانکداری الکترونیک داشته است و امروز یکی از پیشروترین بانک‌های کشور در زمینه‌ی ارائه‌ی این نوع خدمات می‌باشد. باتوجه به استراتژی‌های کسب‌وکار مدیران ارشد سازمان، فکر می‌کنیم در آینده نیز بتوانیم خدمات متمایزی در این زمینه ارائه دهیم و رضایت کامل مشتریان عزیزمان را جلب نماییم.

چه انتظاراتی داشته‌اید که مبین‌نت توانسته محقق کند؟

در مورد انتظارات دو بحث سطح پوشش شبکه‌ی مبین‌نت و نیز نحوه پشتیبانی مطرح بوده است که فکر میکنم از زمان اعلام بانک سامان، شرکت مبین‌نت حرکت رو به جلویی در این زمینه‌ها داشته است.

برای گسترش همکاری‌های فی‌مابین مبین‌نت و بانک سامان چه پیشنهاداتی دارید؟

ارائه‌ی بسته‌های خدمات ویژه به سازمانی مثل بانک که انتظار دریافت بسته‌های ارتباطی با پایداری، کیفیت بالا و نیز کوتاه‌ترین زمان پاسخ‌گویی در زمان بروز مشکل را دارد، می‌تواند انگیزه‌ی بزرگی در گسترش همکاری‌ها با شرکت‌های ارائه‌دهنده بسته‌های ارتباطی باشد.

آیا چالشی برای بانک شما رخ داده است که شرکت‌های ارائه‌دهنده‌ی خدمات یا بسته‌های ارتباطی سازمانی در حل آن عاجز باشند؟

به صورت خاص چیزی در ذهن ندارم. به دلیل اهمیت زیرساخت‌های ارتباطی در تداوم کسب و کار سازمان، ما در فناوری همیشه سعی می‌کنیم چند قدم جلوتر از نیاز سازمان باشیم و تعاملات زیادی با فعالان در این حوزه داریم. تنها موردی که می‌توانم بگویم بحث کیفیت مطلوب خدمات ارائه‌شده در رابطه با بسته‌های ارتباطی و نحوه‌ی پشتیبانی است که احساس می‌کنم بسیاری از شرکت‌ها در خصوص نحوه‌ی پشتیبانی به تکامل کافی نرسیده‌اند.

نقش خدمات مبین‌نت را در تحقق اهداف سازمان خود چگونه می‌بینید؟

اگر اشتباه نکنم بانک سامان جزو اولین مشتریان مبین‌نت بوده است. با توجه به اهمیت بسته‌های ارتباطی در ارائه‌ی خدمات مطلوب بانکی به مشتریان، شرکت ارتباطات مبین‌نت در طی سال‌های اخیر توانسته است نقش پررنگی در فراهم آوردن زیرساخت‌های ارتباطی کشور داشته باشد و همکاری مطلوبی بین بانک سامان و این شرکت وجود دارد.

از نظر شما مبین‌نت در میان ارائه‌دهندگان بسته‌های ارتباطی به سازمان‌ها چه جایگاهی دارد؟ مزیت مبین‌نت را چه می‌دانید؟

این روزها خوش‌بختانه رقابت بین شرکت‌های ارائه‌دهنده‌ی بسته‌های ارتباطی زیاد شده است که می‌توان نتیجه‌ی آن را ارائه‌ی سرویس بهتر به منظور جذب سهم بیشتری از مشتریان دانست. می‌توانم بگویم مبین‌نت در این رقابت در حال برداشتن قدم‌های مثبتی است. نکته‌ای که در خصوص این شرکت برای من جلب نظر می‌کند این است که علاوه بر تمرکز بر ارتقاء کیفیت سرویس، توجه ویژه‌ای بر بهبود نحوه‌ی پشتیبانی خدمات ارائه‌شده دارد که برای مشتریانی نظیر بانک سامان با تعداد بسته‌های ارتباطی زیاد بسیار مهم است.





یک همراهی تازه

امنیت، پایداری و سرعت بالای خدمات مبین‌نت برای سازمان‌ها، باعث افزایش روزافزون مشتریان این شرکت شده است. در ادامه لیست برخی از مشتریان این خدمات که در سال ۱۳۹۶ به جمع مشتریان خدمات اینترنتی، ارتباطی و میزبانی مبین‌نت پیوسته‌اند قابل مشاهده است:

نام سازمان	نوع سرویس	تاریخ شروع همکاری
هتل پارس کرمان	HiSpot	دی ۹۶
هتل توریست توس مشهد	HiSpot	دی ۹۶
دفتر مرکزی هلدینگ آریا	HiSpot	خرداد ۹۶
هتل پارسیان کرمانشاه و بوعلی	HiSpot	بهمن ۹۶
هلدینگ کوثر	HiSpot	بهمن ۹۶
آینه جادو یکتا - فیلم‌نت	IPTV-VOD	آبان ۹۶
توسعه بهنگام غدیر - آسیما	IPTV-VOD	خرداد ۹۶
سرزمین شاتل - نماوا	IPTV-VOD	آذر ۹۶
شرکت برید فناور آریان - آیو	IPTV-VOD	دی ۹۶
فناوران ایده پرداز صبا - فیلمو	IPTV-VOD	مهر ۹۶
تله کابین رامسر	پهنای باند اختصاصی	شهریور ۹۶
پیک افزار تندر - الو پیک	پهنای باند اختصاصی	مرداد ۹۶
ووری بانک	پهنای باند اختصاصی	مهر ۹۶
راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران	پهنای باند اختصاصی	آبان ۹۶
دانشگاه ایلام	پهنای باند اختصاصی	آبان ۹۶
نفت و گاز زاگرس جنوبی	پهنای باند اختصاصی	اردیبهشت ۹۶
راشا پارس رایان - تاکسی ماکسیم	پهنای باند اختصاصی	دی ۹۶
نیپک	پهنای باند اختصاصی	بهمن ۹۶
دانشگاه علوم پزشکی کرمان	پهنای باند اختصاصی	اردیبهشت ۹۶
سازمان نظام مهندسی کل کشور	پهنای باند اختصاصی	اردیبهشت ۹۶
بیمارستان گنبد کاووس	پهنای باند اختصاصی	اردیبهشت ۹۶
همکاران سیستم قزوین	پهنای باند اختصاصی	اردیبهشت ۹۶
پلیمر آریاساسول	پهنای باند اختصاصی	آبان ۹۶
هتل هما تهران، مشهد و شیراز	پهنای باند اختصاصی	بهمن ۹۶
دفتر مرکزی هلدینگ هما	پهنای باند اختصاصی	بهمن ۹۶
بیمه سامان	شبکه‌ی ملی بی‌سیم	بهمن ۹۶
ایران اطلس کیش	شبکه‌ی ملی بی‌سیم	دی ۹۶
بیمه حکمت صبا	شبکه‌ی ملی بی‌سیم	آبان ۹۶
افق کوروش	شبکه‌ی ملی بی‌سیم	بهمن ۹۶
پتروشیمی مارون	شبکه‌ی ملی بی‌سیم	مرداد ۹۶
پرپروک	شبکه‌ی ملی بی‌سیم	آبان ۹۶
تجارت الکترونیک پارسیان کیش	شبکه‌ی اختصاصی مجازی	دی ۹۶
خودروسازی کارمانیا	پهنای باند اختصاصی - شبکه‌ی ملی بی‌سیم	شهریور ۹۶
بیمه کوثر	پهنای باند اختصاصی - شبکه‌ی ملی بی‌سیم	مهر ۹۶
پیام نور ارومیه	پهنای باند اختصاصی - شبکه‌ی ملی بی‌سیم	مهر ۹۶
بیمه ایران معین	پهنای باند اختصاصی - شبکه‌ی ملی بی‌سیم	آبان ۹۶
بانک ایران ونزوئلا	پهنای باند اختصاصی - شبکه‌ی اختصاصی مجازی	دی ۹۶
بانک انصار	پهنای باند اختصاصی - شبکه‌ی اختصاصی مجازی	فروردین ۹۶



محصولات مبین نت

پهنای باند
اختصاصی

اینترنت
WiMAX

شبکه‌ی
اختصاصی
مجازی

شبکه‌ی
ملی بی سیم

خدمات
میزبانی

Wi-Fi
سازمانی

اینترنت
TD-LTE

اینترنت
مدیریت شده

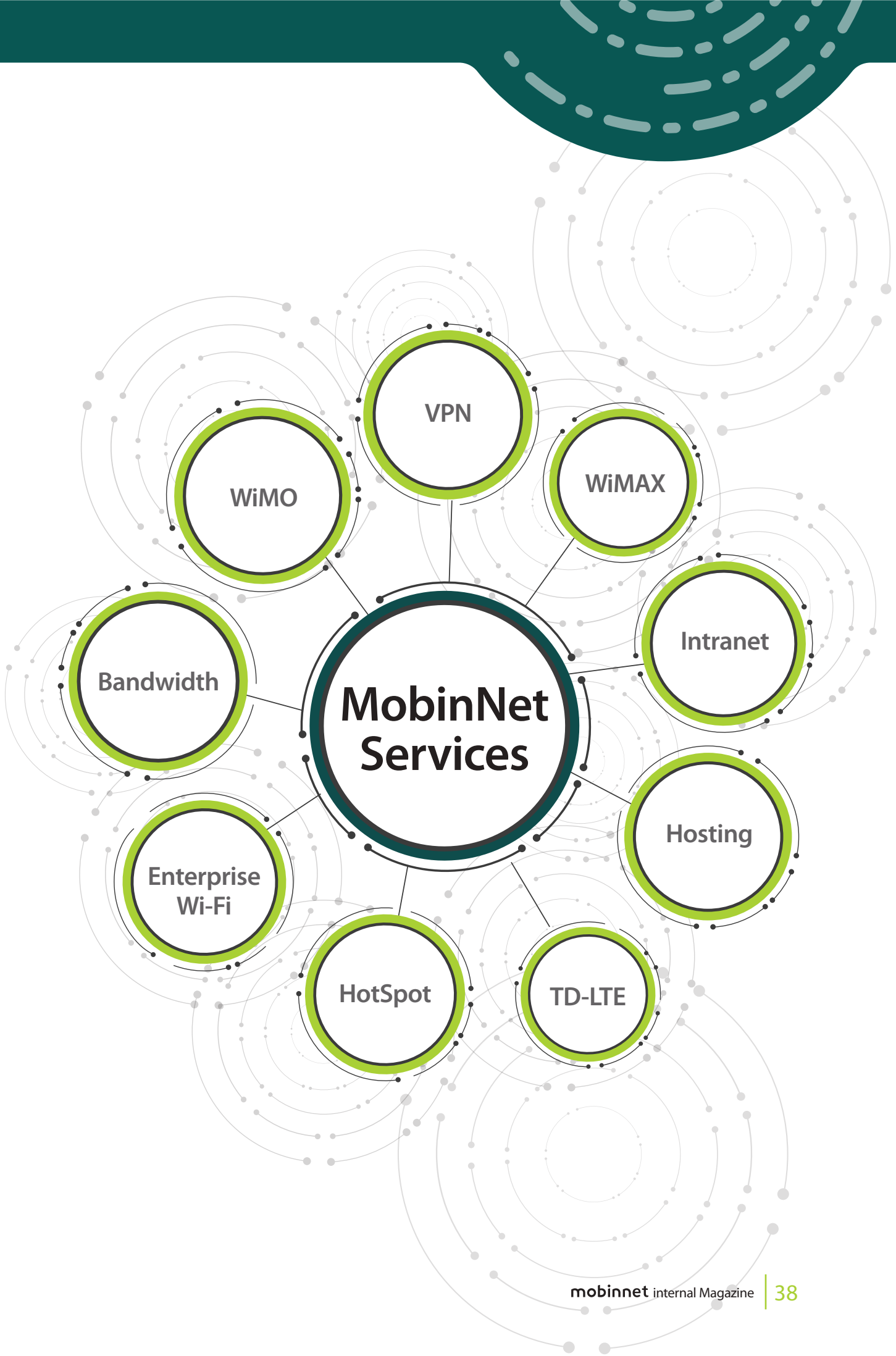
Wi-Fi
عمومی

کمپین تبلیغات محیطی: به کدوم باند وصلی؟

اطلاع رسانی در خصوص توسعه‌ی برنامه‌ها و تبلیغات مرتبط مرتبط با محصول، نقش بسیار مهمی در حفظ و ارتقای تصویر برند در جامعه ایفا می‌کند. بر مبنای همین رویکرد مبین‌نت تصمیم گرفت پس از کمپین اینترنت با خیال راحت، دومین کمپین تبلیغاتی خود را نیز به برندینگ و معرفی ضمنی جدیدترین محصول خود، اینترنت پرسرعت بی‌سیم بر بستر فناوری TD-LTE اختصاص دهد. کمپین «به کدوم باند وصلی؟» در دو فاز بسته و باز هم‌زمان در تهران و شهرستان‌ها اکران شد و به‌خوبی مزیت‌های فناوری TD-LTE مبین‌نت از قبیل سرعت، پایداری، گستردگی و... را با تکیه بر قابلیت‌های باند ۴۰ مگی نشان می‌دهد. گستردگی بیلبوردهای مرتبط با این کمپین، نفوذ آن را در سطح شهرهای تحت پوشش، چندین برابر کرد و اثربخشی آن‌ها را نیز به میزان قابل توجهی افزایش داد.







MobinNet in the International Arena

Some of these requests are summarized in the following:

1- Operators such as MobinNet that only use the frequency band group 42 in their network request from cellphone and chipset manufacturers to support this frequency in their manufactured cellphones.

2- The development of multipurpose devices (modems) with the support of various bands simultaneously to use roaming with larger companies like Hamrah-e-Aval to compensate for double - sided coverage defects. It was requested from GTI to expedite the process of standardization and certification in this regard.

3- GTI should encourage manufacturers to accelerate commercialization of Massive MIMO capability because this feature that increases the capacity and quality in small networks that attract more subscribers, is very important.

A very good opportunity was raised besides this meeting so we could have face-to-face sessions with CPE manufacturers and even their chipset manufacturers and pursue our desires and needs with regard to the defects in the production of these modems particularly in 3.5 GHz frequency range.



Familiarity and discussions with companies similar to MobinNet around the world that participated in this conference was a positive and important point. In parallel with this conference, the world's mobile exhibition was also held and the MobinNet team could get familiar with the latest trend of producing the equipment in the field of IOT, LTE and even 5G within three days of intensive learning.

Several meetings were also held invited by Huawei Co. in the field of research and development (R&D) and we could become familiar with the latest status of projects, products and equipment, and new features of that company. Even at the request of MobinNet team, Massive MIMO capability that increases the capacity and quality of the RAN network was tested at the urban space in Shanghai.

There is no doubt that such proactive presence and identifying points of progress and future plans of the leading companies is very influential in the decisions, directions, purchases and the type of networking in the MobinNet Communication Co. and its customers should be reassured that it is fully aware of technology and its management and is monitoring all of its developments.



of LTE TDD and FDD. Today, GTI become a key actor with collaboration of key vendors and operators at the global level. In the year 2016, in the GTI 2016 conference held on 23 February at Mobile World Congress in Barcelona, GTI 2.0 is in the same group with the aim of promoting global development of TD-LTE, encouraging convergence with FDD, and improving a mutual plan, innovative industry and a 5G ecosystem.

MobinNet presence at the last meeting of the GTI workgroup

In June 2017, yet another GTI workgroup was held in the city of Shanghai, China. MobinNet Co. attended the meeting with a combination of technical and marketing general managers and deputies. The company not only attended all workgroups, but by participating in the Panel discussion entitled Voice of Small Operators forwarded its feedback and opinions and expectations to major players of this industry (manufacturers, leading operators, chipset manufacturers and cellphone manufacturers). We saw the reaction of other participants in this meeting, and even some of these requests were recorded and publicized at the summing up session of the meetings.



MobinNet in the International Arena



Introduction

We all know the emergence of various technologies has caused the growth and prosperity of countries and any country that makes use of more technologies helps to advance its own society and improves and upgrades the standard of the society and the life of individuals in its community. Economic prosperity of countries depends on technology and industries, because the technology creates wealth and it is the key to success in a competitive world economy.

Iran is not a leader in telecommunication industry but follows the advances in other countries and it is basically an importer of it. It must be said that it is unlikely that the current speed of changes in our world caused by intensity and speed of technology become slower any time soon so we can keep up with it. Clearly, actions are taken in research sector and universities, but to reach the edge of the technology and its production, huge investment and cost must be dedicated and basically no industry has such a will to do so. Perhaps the most important option in these conditions is identifying changes, recognition of emergence of new technologies with suitable swiftness, and adapting it to the terms of one's community and country.

MobinNet Communication Company with such a perspective and taking into account a long-term horizon to be present in the field of providing communication services, by adopting a professional approach in the management of technology in the space wherein it is active, strives to monitor the changes and growth of technology with direct and active presence in the international arena; and by taking all aspects into consideration proceed to implement it in its network and services. It is evident by its membership and presence in WiMAX Forum since 2013 when the WiMAX technology was being implemented. Immediately after the change of global approach and technology from WiMAX to LTE, this company has also become an active member of GTI Group since 2015.



**The value of
a company
relies on its
technology
and staff, not
on its physical
values.**



Getting to know 3GPP and GTI

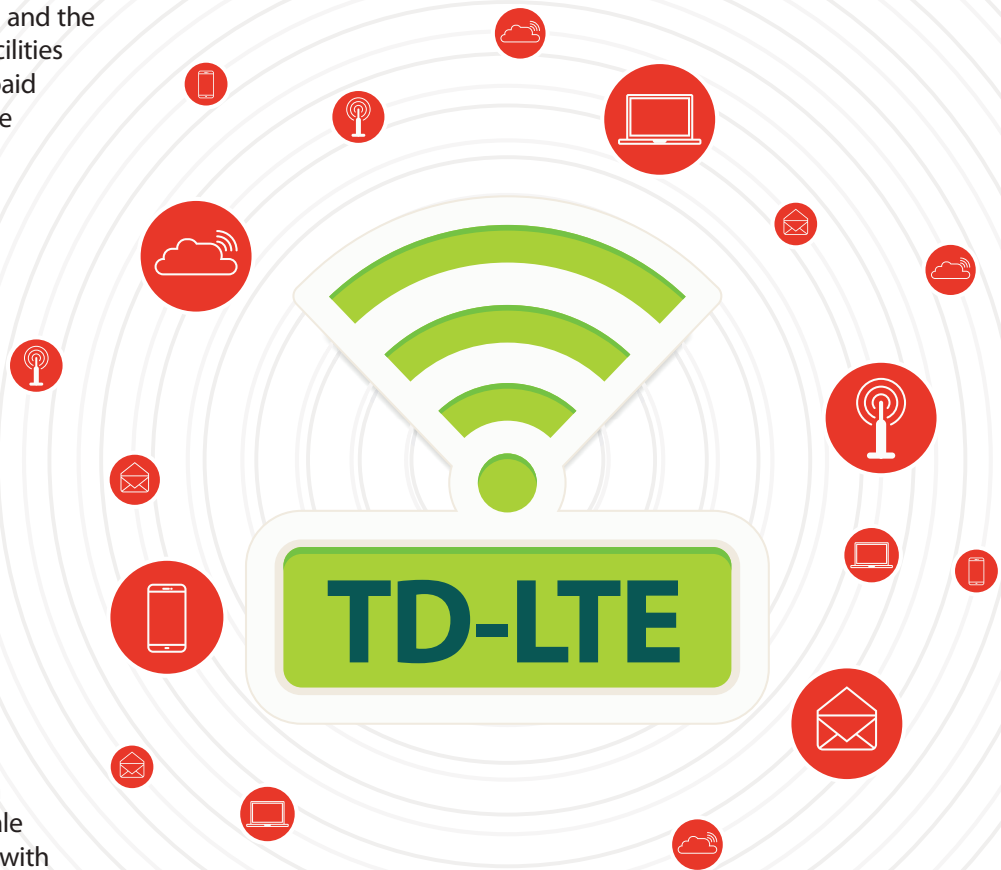
The professional association of 3GPP (3rd Generation Partnership Project) consists of responsible groups in communication technology who aim to standardize the 3rd generation mobile and it has been established to interact with standard setting organizations like ITU and GSM.

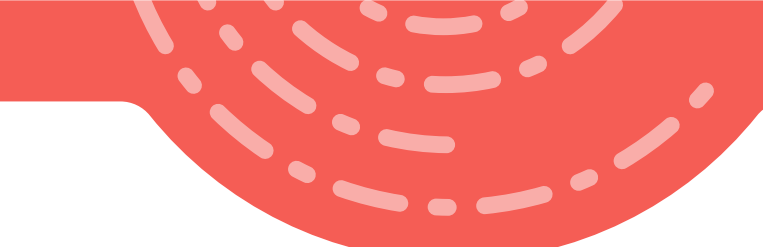
At present, 3GPP is going to organize many of the mobile phone communications standards from GSM through UMTS and LTE to 5G.

- GTI has been established in the year 2011 to build a strong ecosystem of TD-LTE, speed up the TD-LTE commercialization, and promote convergence

TD-LTE Network wholesale

Regarding the business model designed for this kind of delegation of facilities, it is noteworthy that the model is calculated based on the sum of the internet traffic sent and received by users and the number of assigned facilities (SIM cards) on a post-paid basis. The perspective of the business management of MobinNet Communication Co. in the design of this business model is providing a win-win model for both sides with the possibility of long-term cooperation for fixed communications operators. Also, these companies can use TD-LTE network services to provide a combination of services and products at the country level. MobinNet Communication Company's wholesale department is assigned with the task of sales of network facilities and is continuously striving to provide the above services with the highest quality to fixed telecommunications operators and their end users.





Services



TD-LTE

Network wholesale

development of fixed wireless TD-LTE network in 3,500 MHz frequency band by MobinNet has provided a new opportunity to experience speed and quality of Internet services for the users of this company. With regard to the balanced and reasonable development of network facilities around the country and the appropriate level of coverage and also with regard to the approach of Communications Regulatory Authority (CRA) in respect of assignment of access layer of fixed communications operators; MobinNet Communication Co. decided to assign part of its TD-LTE Internet network to other fixed communications operators on a bulk basis.

Regarding the fixed communications licenses granted by CRA and consultations of MobinNet Communication Co. with this organization, it is now possible to offer TD-LTE network facilities as a host to companies that have obtained FCP (Fixed Communication Provider) and Servco. licenses. At the time being, 17 companies have succeeded in obtaining FCP license and about 60 companies have succeeded in obtaining Servco. license. All of the aforementioned companies can collaborate with MobinNet Communication Co. to make use of TD-LTE network facilities.

In fact, the partnership model is designed in such a way that the above companies should supply other facilities including OSS, BSS, CRM, AAA, Internet bandwidth and etc. except for the internal network bandwidth that is provided by MobinNet Communication Co. Also, these companies must supply the modem and SIM card. In this case, FCP and Servco. Companies can take advantage of MobinNet Communication Company's TD-LTE network with bandwidths up to 40 Mbit/s per user where the network coverage is available. In the presented model, the design and pricing of the services is delegated to companies and the intellectual rights of the users belong to the companies that are hosted in MobinNet Communication Company's network.

Introduction to MobinNet shareholders

Introduction to MobinNet shareholders

One of the superior features of MobinNet compared to other operators and broadband Internet providers is the exploitation of the company of a powerful combination of shareholder and management that has provided a strong backing for MobinNet in terms of infrastructure and the fields of software, communications and financial knowledge base. The existence of an experienced Board of Directors has encouraged MobinNet to go beyond ISP and become an operator. With a glance at the composition of the shareholder community and the Board of Directors of MobinNet Communication Co. it can be clearly observed that all the requirements of the senior management of a superior company in the ICT sphere are present in the company:

1

Mobile Communications of Iran Co. (Hamrah-e-Aval)



Mobile Communications of Iran Co. as the first and largest mobile phone operator in Iran owns 40 percent of the shares of MobinNet Communication Co. The presence of this operator as the company's largest shareholder can assist MobinNet in the sphere of the country's mobile communications based on its decades of management activities and experience.

3

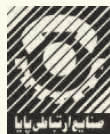
Naji Research & Development Co.



Naji Research & Development Co. is the innovator and executor of comprehensive information and communication technology solutions, and the other member of the Board of Directors of MobinNet Company with 20% shareholding. The presence of this shareholder is a strong support for the transfer of technical and software knowledge in the field of IT for MobinNet.

2

Paya Communication Industries



The largest manufacturer of telecommunication equipment and infrastructure products in Iran and executor of industrial projects in the country's telecommunications area is the other shareholder of MobinNet and owns 20 percent of the shares of the company. The presence of this top exporter of the year 2015 in the composition of the Board of Directors of MobinNet not only satisfies the needs for equipment and technical matters but with the transfer of many years of experience in the field of production of the equipment required by ICT industry in the country, provides a strong support for the development and maintenance of MobinNet Network.

4

Ayandeh Bank



The financial mastermind in the MobinNet's Board of Directors is a diligent and young financial and investment firm and with its 20 percent share in the company, supplies financial and managerial solutions in order to improve the business atmosphere at the disposal of the company's senior management.

Editorial



Hossein Riazi
CEO

Without a doubt, in today's world information and communication technology has become a decisive indicator in development of the nations. In particular, this impact has gained a significant key role with the development of wireless communications. At present, the sphere of information and communication technology has achieved acceptable figures in terms of providing high speed wireless broadband communication. That said, the customer satisfaction with the quality of Internet services is not in a favorable situation and seemingly, access to high speed for the consumers and end users is not considered as the only satisfaction indicator. In the meantime, one of the factors that immensely affects the subscribers' experience of the Internet services is related to the quality of customer support services and user account management by the subscribers themselves. To put it more precisely, only a part of the quality of provided Internet and communication services corresponds to the speed and stability of services, and its complement part is the facilities that sometimes in the form of a dashboard are put at the disposal of the clients to ease the experience of the use of services for them.

MobinNet Telecommunication Company with the purpose of opening a new chapter in its Internet and communication services, pays special attention to

establishment of peripheral facilities and customer support services. The launch of the new user account management software, increasing the capacity to respond and support, etc. are parts of the facilities that are provided to simplify the use of services and increase customer satisfaction. But beyond that, MobinNet by adopting the process of CPE expert installation at the customer's residence has tried to detect and monitor the potential network problems before they cause any trouble for the customer.

MobinNet, unlike the common practice, does not provide its wireless TD-LTE Internet to the users based on Plug & Play method. Because while this method will increase the speed of the users' connection to the network and thus may gain their satisfaction in the short term, it can place the customer-provided equipment (CPE) at the wrong position and distort the wireless connection to the radio stations and by putting the network under load, drastically decrease the quality of Internet connection for all subscribers. As a result, the method of modem delivery to the customer practically exposes the wireless Internet experience to trial and error and can lead to permanent loss of subscribers.

To fix this problem, MobinNet Telecommunication Co. has provided CPE expert installation at the subscribers' location as a value-added service throughout its sales process, so the equipment that might create a network disruption and cause customer dissatisfaction could be monitored from the outset. This approach, although in the short term reduces the number of user connections to the network to some extent, but it has the advantage that it establishes an integrated and cohesive network that will be available to the subscribers with lowest possible disturbance.

Now that we present the third issue of MobinNet journal to our dear readers, we hope on the basis of this setting develop our accompaniment with relevant organizations and agencies and also our precious customers, and along with providing wireless broadband Internet services to the community, play a major role in offering a variety of communication platforms for businesses and organizations around the country.

Magazine Owner:
MobinNet Telecom Company

Director Responsible :
Hossein Riazi Esfehiani

Public Relations Manager:
Milad Hariri Kashani

Chief Editor:
Ramin Ghobadi Afshar

Editorial:
Sassan Komeilizadeh
Milad Hariri Kashani
Ramin Ghobadi Afshar
Farzaneh Dehruyeh

Honorary colleagues:
Payam Farahani, Marjan Hajili, Ali Hajisadeghi,
Mohammad Ali Askari, Behzad Balandari,
Siamak Rezadoost

Head of Design: Hooman Khodadadegan
Design: Bita Pirmazar

Art Direction & Layout:
Tarahan Yeganeh Tarsim

lithography & Printing: Koofaprint.ir

Address: No377, Motahari St.
Tehran, Iran

Tel: 021 83869000

www.mobinnet.ir
PR@mobinnet.net

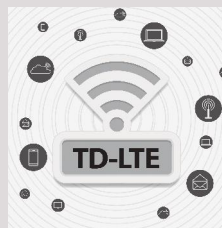


Editorial 45
Introduction to MobinNet
shareholders 44

MobinNet in the International Arena 41



TD-LTE Network Wholesale 43



Services 38



MobinNet Services 38

MobinNet at A Glance

MobinNet Communication Company with the aim of creating a nationwide broadband wireless infrastructure was established in the year 2008. The company after participating in the nationwide WiMAX bid and obtaining the license of this technology in the year 2010, launched the nationwide network wireless broadband Internet on WiMAX technology platform and soon attracted more than 850,000 subscribers. In the year 2014, MobinNet started research in the field of changing the technology and a year later, by obtaining license of "providing all fixed wireless technologies", laid the foundations of its TD-LTE network. With the continuation of the process of research, pilot launch and upgrading of the equipment and infrastructure; MobinNet successfully launched its nationwide broadband wireless network based on TD-LTE platform in four cities in 2017/01/29. Alongside the promotion of technology, the launch of a fully equipped data center allowed MobinNet, to create a wide range of value-added services as well. MobinNet Communication Company besides providing fixed wireless broadband Internet (TD-LTE), while extending the cities under its coverage, has strived to provide different communication strategies for various organizations and businesses.

مبین نت در یک نگاه

شرکت ارتباطات مبین نت با هدف ایجاد زیرساخت‌های باندپهن بی‌سیم به صورت سراسری در سال ۱۳۸۷ تأسیس شد. مبین نت پس از شرکت در مناقصه‌ی سراسری وایمکس و اخذ پروانه‌ی این فناوری در سال ۱۳۸۹ شبکه‌ی سراسری ارائه‌ی اینترنت پرسرعت بی‌سیم بر بستر فناوری وایمکس را بهره‌برداری کرد و توانست در مدت کوتاهی بیش از ۸۵۰ هزار مشترک را جذب نماید. در سال ۱۳۹۳ مبین نت تحقیقات در زمینه‌ی تغییر فناوری را آغاز کرد و یک سال بعد با اخذ مجوز «ارائه‌ی کلیه‌ی فناوری‌های بی‌سیم ثابت» پایه‌های شبکه‌ی TD-LTE خود را بنیان نهاد. با ادامه‌ی روند تحقیقات، راه‌اندازی به صورت پایلوت و ارتقای تجهیزات و زیرساخت‌ها؛ مبین نت موفق شد در دهم بهمن سال ۱۳۹۵؛ شبکه‌ی بی‌سیم سراسری خود بر بستر TD-LTE را در چهار شهر راه‌اندازی کند. در کنار ارتقای فناوری، راه‌اندازی یک مرکز داده‌ی مجهز این امکان را برای مبین نت ایجاد کرد تا بتواند در کنار ارائه‌ی اینترنت پرسرعت بی‌سیم ثابت (TD-LTE)، طیف وسیعی از خدمات ارزش افزوده را نیز ایجاد کند. شرکت ارتباطات مبین نت ضمن توسعه‌ی شهرهای تحت پوشش خود تلاش کرده است تا راهکارهای مختلف ارتباطی را برای سازمان‌ها و کسب‌وکارهای مختلف نیز ارائه نماید.

افتخارات

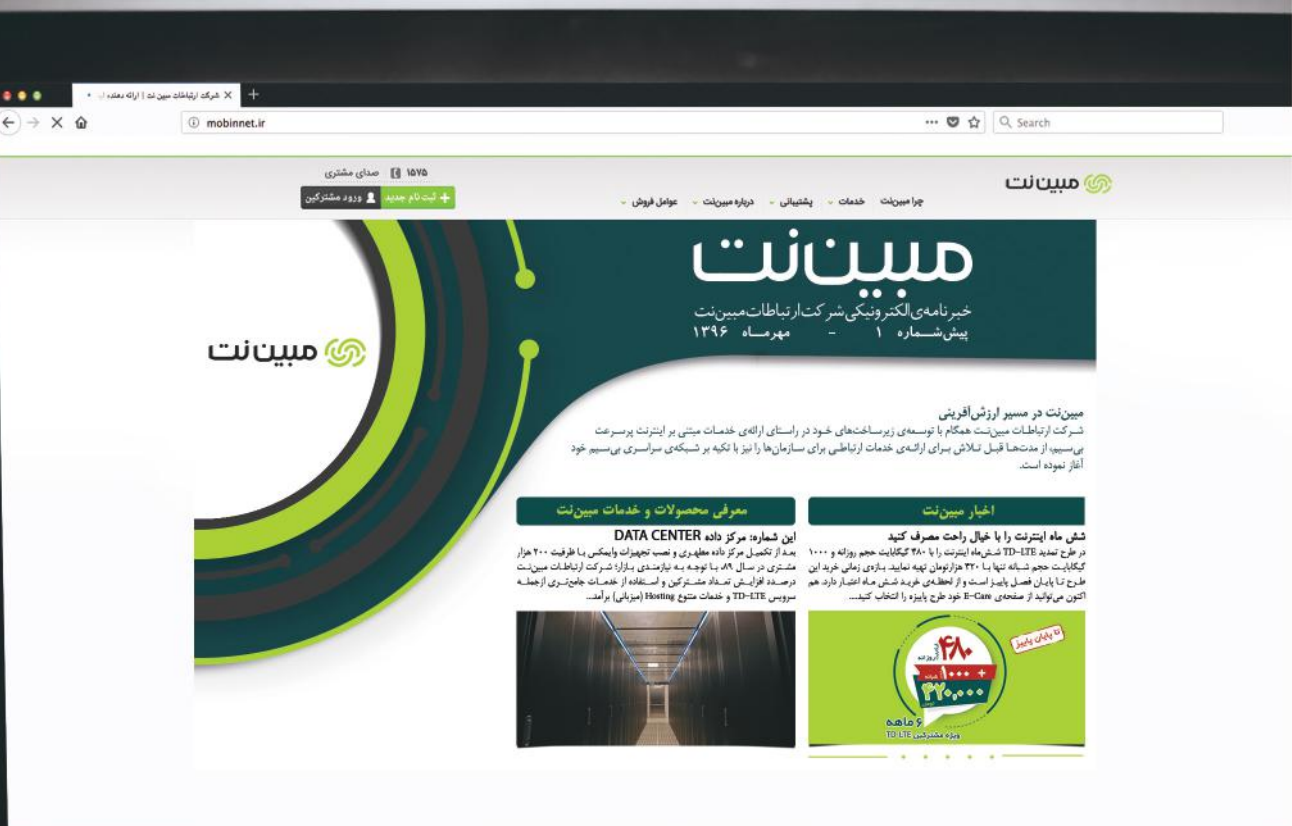
- کسب تندیس بلورین در ششمین دوره‌ی جایزه‌ی ملی کیفیت ارتباطات و فناوری اطلاعات در سال ۹۵
- سه سال سرآمدی و کسب مقام نخست اپراتورهای برتر بی‌سیم
- ثابت در ارزیابی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی
- عضویت طلایی در کارگروه انجمن اینترنت اشیاء ایران
- کسب رتبه‌ی نخست شورای انفورماتیک

1575

mobinnet.ir



«با ما در ارتباط باشید...»



mobinnet.telecom
 MobinNet_Telecom
 company/mobinnet.net
 twitter.com/mobinnet

شرکت ارتباطات مبین‌نت دارنده‌ی پروانه‌ی سراسری FWA
 با شماره ۱-۱-۱۳ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

۱۵۷۵ | www.mobinnet.ir