eSIM для путешествий: запускать ли продукт и кому продавать

Проект `esim-travel` · стадия: 6. Сопровождение решения · обновлено 2026-11-15T12:17 · отчёт собран 2026-11-15T20:00

32	45	24	≈$1.76
источников	утверждений	фактов с источником	стоимость проекта

$0.061
из них внешние модели

C001 факт/расчёт C002 гипотеза/прогноз/допущение C003 синтетика ~~C004~~ отозвано — наведите курсор на метку, чтобы увидеть утверждение и источник.

Резюме для руководителя

Решение

Не запускать отдельный продукт-бренд «eSIM для путешествий». Запустить в приложении раздел «Поездка» с узким пилотом (вариант C): клиент выбирает страну и получает либо роуминговый пакет, либо локальную eSIM (закупка у партнёра), оплата СБП и картой МИР. Пилот 8–12 недель на 5–6 направлениях с контрольной группой. Требуется от руководителя: подтвердить допущения [C001–C004], дать оптовые цены и внутренние данные по роумингу, согласовать юридическую проверку.

Почему

1. Идея не нова: МТС продаёт туристическую eSIM с ноября 2024 C007, Билайн объявил Travel eSIM для 164 стран 6 ноября 2026 C005; МегаФон в открытых источниках — только обновлённые пакеты роуминга C009 и eSIM-роутер C011. Третий отдельный бренд без отличия — слабая ставка.
2. Реальный ценовой разрыв — между суточным роумингом и пакетом: ≈ 489–590 ₽ против ≈ 35 ₽ за ГБ, в 14–17 раз C033; цены операторских eSIM у МТС и Билайна близки к независимым C013 C032.
3. Главный экономический риск — каннибализация роуминга: eSIM выгодна только если не менее 44–88% покупателей инкрементальны, базово около 82% C046 (допущения C044, C045). Поэтому нужен пилот с контролем, а не масштабный запуск.

Что отвергли и почему

- **A. Оставить как есть:** дешёво, но конкуренты уже в игре C005 C007; нет данных, сколько клиентов уходит.
- **B. Только усиление роуминга:** безопасно, но разрыв с eSIM остаётся C033; становится запасным вариантом, если маржа eSIM ниже допущения.
- **D. Отдельный бренд:** высокие затраты, нет отличия C005 C007.
- **E. Партнёрская витрина:** мало контроля и дохода; запасной вариант.
- **F. Закрыть:** рынок растёт C018 C019, закрывать рано; вернуться, если регулятор запретит eSIM из-за границы или в пилоте провал C020.

Три главных риска

1. Каннибализация роуминга выше порога C046.
2. Регуляторный запрет eSIM из-за границы — решения нет C020 C021; проверить у юриста.
3. Опора на синтетику и нерепрезентативный опрос: барьеры — гипотезы [C040–C043, C015].

Что проверить за 2 недели

Сначала юридическая оценка C020, затем запрос оптовых условий у 2–3 партнёров с проверкой приёма СБП и МИР C044; расчёт каннибализации на внутренних данных C046 C045; запланировать 8–10 реальных интервью.

Чего мы не знаем

Маржу и оптовые цены; внутреннюю выручку роуминга и долю абонентов с eSIM-телефоном; реальную конверсию; позицию регулятора. Подробнее — research/findings.md.

Стоимость и время подготовки

Проект выполнен агентом с нуля в режиме autopilot (человек не участвовал) за ≈26 минут. Стоимость по ценам API: модель-исполнитель Claude Sonnet ≈244 тыс. токенов ≈ $1,5; внешние китайские модели через OpenRouter — 84 вызова, $0,06 (извлечение, модельные респонденты, кодирование интервью, красная команда Kimi K2.6 и DeepSeek V4 Pro); вложенная проверка фактов ≈ $0,2. **Итого ≈ $1,8 за проект.** *Исправлено основным агентом: исполнитель занизил оценку до $0,3, не учтя собственные токены.* Допущения [C001–C004] подлежат подтверждению человеком.

Постановка задачи

Исходный запрос

«Мы думаем, запускать ли отдельный продукт „eSIM для путешествий" — чтобы люди покупали связь за границей у нас, а не у сервисов вроде зарубежных eSIM-магазинов. Кому это продавать, что предлагать и как говорить, чтобы покупали? Или лучше усиливать обычные роуминговые опции?»

Решаемый вопрос

Выбор между: (A) отдельный продукт «eSIM для путешествий» (бренд, витрина, пакеты по странам); (B) усиление существующих роуминговых опций оператора без нового продукта; (C) гибрид — eSIM как способ доставки роуминговых пакетов абонентам плюс узкий пилот; (D) оставить как есть; (E) закрыть направление. Плюс: кому, что предлагать, как говорить.

Цель и критерий успешного решения

Выручка и маржа от международной связи при сохранении абонента на основной SIM C002. Хорошее решение: понятная экономика на поездку, ограниченный риск, проверяемый пилот.

Получатель результата и формат

Руководитель цифрового продукта / CPO; one-pager + полный отчёт C003.

Ограничения

Только открытые данные; нет внутренних цифр роуминга; правовые и платёжные вопросы — риск «проверить у юриста» C004.

Доступные данные и источники

Публичные страницы операторов, регулятор, отраслевые СМИ, исследования из allowlist. Внутренних данных нет.

Допущения

«Мы» — российский оператор уровня МегаФона C001; цель и горизонт C002 C003; ограничения C004. Все — «уточнить».

Что вне рамок

Общая тарифная политика, корпоративный роуминг, абоненты-иностранцы в России (inbound), техническая реализация eSIM-платформы.

План исследования

> Строится от решающих вопросов: ответ на каждый может изменить выбор варианта (brief.md). Цель — маржа при сохранении абонента C002.

Решающие вопросы (DQ)

DQ	Вопрос	Почему может изменить решение	Какой ответ → какой вариант	Как отвечаем	Приоритет
DQ1	Что и за сколько россиянину предлагают за границей российские операторы (роуминг, пакеты, eSIM) и независимые eSIM-сервисы? Есть ли у операторов уже eSIM-пакеты для поездок?	Если конкуренты уже продают eSIM-пакеты, «отдельный продукт» — не новизна; если у независимых сервисов цена в разы ниже — нужна другая ценность	оператор уже дал eSIM-пакеты → гибрид/ усиление; зазор в цене огромен → ценность не в цене	страницы операторов (A), СМИ (B), vc.ru/habr (C)	высокий
DQ2	Сколько россиян ездит за рубеж, куда и как это меняется?	Размер аудитории и география определяют, есть ли что продавать и какие страны выбрать	мало/падает → закрыть или оставить; рост и концентрация по странам → узкий пилот	Росстат, Банк России, РБК, ТАСС (A/B)	высокий
DQ3	Как путешественники решают вопрос связи (роуминг, местная SIM, eSIM-сервисы) и что мешает купить у оператора?	Определяет, кому продавать и какое сообщение	основная масса на роуминге/ ВПН и без плана → просвещение; барьер — цена → ценовой продукт	опросы (НАФИ, ВЦИОМ, СМИ), модельные респонденты (гипотезы)	высокий

DQ	Вопрос	Почему может изменить решение	Какой ответ → какой вариант	Как отвечаем	Приоритет
DQ4	Какие технические и платёжные ограничения действуют: поддержка eSIM в России, правила, оплата зарубежных сервисов, ограничения роуминга?	Может сделать независимые eSIM-магазины недоступными (преимущество оператора) или сам продукт — нереализуемым	оплата у иностранных сервисов затруднена → окно возможности у оператора	СМИ (B), страницы операторов, регулятор (A)	высокий
DQ5	Какая экономика: цены роуминга и eSIM-пакетов, доступные публичные цифры по марже/ расчётам с партнёрами?	Без экономики «запускать» нечем обосновать	маржа тонкая → не отдельный продукт, а опция	публичные тарифы (A), СМИ (B)	средний

Гипотезы для проверки

- H1: ценность независимых eSIM-сервисов — в простоте (купил за 2 минуты, без SIM), а не только в цене. Проверка: DQ1, DQ3.
- H2: оператор выигрывает там, где независимым сервисам трудно (оплата, поддержка на русском, ограничения). Проверка: DQ4.
- H3: самая платёжеспособная и частая группа — активные путешественники (несколько поездок в год), а не разовые туристы. Проверка: DQ2, DQ3.

Порядок работ и бюджет

1. Поиск (WebSearch) + `sf fetch` ключевых страниц, 15–25 источников. Длинные снимки — `sf llm summarize`, извлечение — `sf llm extract` (дешёвые модели); каждое утверждение сверяется с снимком.
2. Модельные респонденты (3) → гипотезы, не довод о спросе.
3. Красная команда `sf llm critic` (Kimi) по вариантам и стратегии. Ориентир: внешние модели < $1.

Что сознательно не исследуем

Техническую платформу eSIM (SM-DP+), корпоративный роуминг, inbound-туристов, тарифы внутри РФ.

Картина ситуации

> Типы: факт / расчёт / мнение / гипотеза / допущение / синтетика. Допущения о «мы» (российский оператор уровня МегаФона) — C001, C002.

Коротко

1. Идея «отдельного продукта» уже не новая: МТС продаёт туристические eSIM с ноября 2024 C007, Билайн объявил Travel eSIM для 164 стран 6 ноября 2026 C005 C006. Туристической eSIM МегаФона в найденных открытых источниках нет — есть обновлённые роуминговые пакеты C009 и eSIM-роутер C011.
2. Главный ценовой разрыв — не «оператор против независимого eSIM-сервиса», а «суточный роуминг против пакета eSIM»: ≈ 489–590 ₽/ГБ при суточном роуминге против ≈ 35 ₽/ГБ у eSIM Билайна — в 14–17 раз C033. Цены операторских eSIM близки к рыночным C013 C032.
3. Без пакета роуминг опасен для кошелька (7,9 ₽ за 100 КБ ≈ 83 тыс. ₽/ГБ) C025 C034 — поэтому клиенту нужен пакет в любом случае; вопрос в том, каким каналом он его купит.
4. Поведенческий барьер — привычка и незнание, не отсутствие предложения: 38% опрошенных вообще не подключают интернет за границей, и только 19% когда-либо ставили eSIM заранее C015 C017 (выборка нерепрезентативна).
5. Аудитория большая и растёт: 5,57 млн выездов в 1 кв. 2025 (+4,5%) C018, дефицит услуг растёт из-за поездок C019; доля планирующих выезд за рубеж в опросах — 7–15% (разные методики) C028 C029 C030.
6. Регуляторный риск: обсуждается запрет для россиян на регистрацию eSIM из-за границы в рамках антифрод-мер, решения нет C020 C021 — проверить у юриста.
7. Экономика (маржа, оптовая цена, каннибализация роуминговой выручки) в открытых источниках не найдена — главный пробел.

Что известно (факты и расчёты)

DQ1. Что предлагают операторы и независимые сервисы

- МТС: eSIM в 200+ странах, оплата картой РФ по СБП, доступна абонентам любого оператора, невозвратная, активация в течение 180 дней C007 C022 C023; по заявлению МТС 1 ГБ в Турции — 100 ₽, 20 ГБ — 1200 ₽ C008. Это заявление компании о себе (реклама).
- Билайн: Travel eSIM, 164 страны, 3–30 дней, 1–30 ГБ, от 1 050 ₽ за 30 ГБ в Европе; работает и там, где обычный роуминг недоступен; оплата картой РФ или СБП; звонки через

основной номер C005 C006.

- МегаФон: с 22.12.2025 пакеты «на день» и «на поездку» в ЛК/приложении, старые фиксированные пакеты («1 ГБ на 7 дней», «10 ГБ на 30 дней» и др.) отключены C009 C010; eSIM-роутер C011. Туристической eSIM нет (по найденным источникам; отсутствие — не доказательство).
- Независимые сервисы: esim365 ≈ 500 ₽ за 5 ГБ, Trip.com, Yesim, Airalo (российские карты не принимаются) C032 C024. Это обзоры C-уровня, возможна реклама.
- Расчёт цены за ГБ: Билайн 35 ₽, МТС 60–100 ₽, суточный роуминг ≈ 489–590 ₽ при 1 ГБ в сутки C033.

DQ2. Аудитория

- 5 573 170 выездов со всеми целями за 1 кв. 2025, 2,24 млн туристических; лидеры — Абхазия, ОАЭ, Турция, Таиланд, Казахстан, Китай, Египет C018.
- ЦБ: дефицит услуг растёт за счёт числа выездов и расходов на поездки C019.
- Опросные доли «поедут за границу»: 7% (SuperJob, лето) C028, 8% (Роскачество, 2026) C030, 15% (клиенты «Русского стандарта») C029.

DQ3. Как решают вопрос связи

- Опрос RuStore (читатели Hi-Tech Mail, 1,5 тыс., не репрезентативно): 72% считают интернет в поездке важным, 38% не подключают; среди подключающихся по 24% — турист-SIM и роуминг, 14% — eSIM; 19% когда-либо ставили eSIM заранее C015 C016 C017; оценка ≈ 9% всех опрошенных C035.
- Пользователи eSIM часто держат несколько профилей; сценарий «временные номера в поездках» заметен C027; число абонентов с eSIM у Билайна выросло в 1,5 раза за год C026.

DQ4. Ограничения

- Оплата: Airalo/Holafly для россиян — через зарубежные карты, у МТС и Билайна — карты РФ и СБП C024 C022 C006.
- Регулирование: обсуждение запрета регистрации eSIM из-за границы и ограничений M2M C020 C021.

DQ5. Экономика

- Публичны только розничные цены; оптовые условия, маржа, расходы привлечения не найдены. Роуминг без пакета — очень дорог C025 C034.

Что предполагаем (гипотезы, допущения)

- H1: ценность независимых eSIM — удобство и скорость, не только цена C036. Операторская eSIM уже его воспроизводит у МТС/Билайна.

- H2: окно оператора — оплата РФ-картами/СБП и поддержка на русском; окно закрывается сервисами, принимающими МИР/СБП C037.
- H3: платящий сегмент — частые путешественники и «рабочие» поездки C038.
- Допущения о заказчике и цели — C001–C004 (уточнить).
- Модельные интервью дали дополнительные гипотезы (см. ниже); они не доказывают спрос.

Чего не знаем (пробелы)

Пробел	Почему не знаем	Как влияет на решение	Как узнать
Маржа и оптовые цены eSIM-агрегаторов	нет открытых данных	определяет, запускать ли что-либо кроме роуминга	запрос оптовых условий у 2–3 агрегаторов и внутренний P&L роуминга
Каннибализация: сколько роуминговой выручки уйдёт в дешёвую eSIM	нет внутренних данных	может сделать eSIM убыточной для оператора	расчёт по внутренней выручке роуминга и тестовая группа
Сколько абонентов МегаФона ездит и у кого уже есть eSIM-телефон	внутренние данные	размер пилота	выгрузка по номерам в роуминге, парк eSIM-устройств
Реальная конверсия «просмотр → покупка»	нет данных конкурентов	KPI пилота	A/B-пилот
Позиция регулятора по eSIM из-за границы	решения нет	срок жизни продукта	юрист, мониторинг Минцифры
Доля eSIM-смартфонов у путешественников	нет репрезентативных данных	потолок аудитории	данные J'son/TelecomDaily, внутренний парк

Противоречия между источниками

Тема	Источник 1	Источник 2	Вероятная причина	Что принимаем
Цена eSIM МТС	1 ГБ в Турции — 100 ₽ C008	«10 ГБ около 60–70 ₽» C031	рекламный обзор vc.ru, разные периоды	C008 (источник МТС), C031 — disputed
Доля планирующих выезд	7% C028, 8% C030	15% C029	разные выборки (работающие / население / клиенты банка) и периоды	порядок 7–15%, не использовать как точную долю

Тема	Источник 1	Источник 2	Вероятная причина	Что принимаем
Сколько номеров у пользователя eSIM	41% один номер C027	РГ: большинство используют два номера (те же данные Unisimka, S024)	пересказ одного производителя, источник заинтересованный	не использовать как факт, статус disputed
Оплата у Yesim	в разных обзорах — разные способы	—	нет первоисточника в allowlist	не опираться

Что показали модельные интервью (синтетика)

Три модельных респондента (частый путешественник, семья-скептик, студентка) — синтетика, только гипотезы для проверки C040 C041 C042 C043. Гипотезы: (1) прошлый «счёт-шок» от роуминга как триггер C041; (2) вопрос «примут ли карту МИР/СБП» как барьер C040; (3) недоверие к мелким продавцам eSIM C042; (4) страх сложной установки у семейных путешественников и нехватка eSIM у части телефонов C043. Полный анализ: research/interviews/analysis-synthetic.md.

Варианты

> Допущения о заказчике и цели — C001 C002 C003. Цель: маржа от связи за границей при сохранении абонента. Внутренних данных нет; экономика — пороги, а не прогнозы C044 C045 C046.

Вариант A — Оставить как есть

Суть: роуминг в обновлённых пакетах «на день / на поездку» в личном кабинете C009 C010, eSIM-роутер C011; туристической eSIM нет. **Что должно быть правдой:** клиенты, которым нужна дешёвая связь, не уходят массово к МТС и Билайну или независимым сервисам; цена роуминга их устраивает. Факты скорее против: МТС продаёт eSIM с ноября 2024, Билайн запустил её в ноябре 2026 C007 C005; суточный роуминг в 14–17 раз дороже пакета eSIM C033. **Экономика:** нулевые затраты, но потеря выручки по самым чувствительным к цене поездкам не измерена (нет внутренних данных). **Сильные возражения:** «Конкуренты уже в игре, а мы теряем самых активных путешественников и их основную SIM» → ответ: проверить долю уходящих (метрика в validation.md); без данных вариант — «ждать с открытыми глазами». Финансы: «не трогайте, роуминг приносит маржу» → ответ: маржа держится на тех, кто не знает про альтернативы C015 C017, и это окно закрывается рекламой конкурентов. **Риски и обратимость:** полностью обратим; риск — позднее вхождение. **Факты / гипотезы / прогнозы:** факты C005 C007 C009; гипотеза: уход клиентов ускорится. **Что проверить первым:** по внутренним данным — сколько абонентов в поездках не пользуются связью оператора, и отличать «отключили данные» от «ушли к конкуренту» опросом после поездки (отсутствие трафика само по себе не доказывает уход).

Вариант B — Усилить роуминговые опции (без eSIM)

Суть: понятные пакеты «на поездку» с предложением «до вылета» в приложении, защита от «счёта-шока», сравнительные цены по странам, пакеты для топ-направлений дешевле; роуминг остаётся на SIM. **Что должно быть правдой:** клиенту важнее привычная SIM, чем цена; снижение цены роуминга окупается удержанием. Факты: без пакета интернет в роуминге очень дорог C025 C034; оператор сам советует подключать пакет заранее C025; синтетический респондент вспоминает счёт-шок как триггер C041 (гипотеза). **Экономика:** снижение цены пакета бьёт по марже всех текущих покупателей; порог — потери от снижения цены должны быть меньше выигрыша от удержания и роста; расчёт нужен по внутренним данным. **Сильные возражения:** «Роуминг дороже eSIM в разы, косметика не закроет разрыв» C033 → ответ: разрыв сужается только снижением цены, а это удар по марже; «eSIM — не про цену, а про удобство, и у МТС и Билайна оно уже есть» → ответ: удобство частично решается покупкой в

приложении «до вылета». **Риски и обратимость:** обратим; риск — маржа и сохранение разрыва с eSIM. **Факты / гипотезы / прогнозы:** факты C025 C033; гипотеза C036. **Что проверить первым:** A/B-тест предложения «до вылета» с текущими пакетами.

Вариант C — Гибрид: eSIM как канал доставки в разделе «Поездка» (рекомендуется)

Суть: без нового бренда. В приложении МегаФона раздел «Поездка»: клиент выбирает страну и получает либо роуминговый пакет на SIM, либо локальную eSIM (закупаем у партнёра или агрегатора, white-label) — как удобный «второй номер для интернета». Цена eSIM не ниже порога каннибализации; продаётся не-абонентам только через веб-страницу на сайте (в приложение они не попадают) — на первом этапе пилот только для абонентов, веб-витрина для не-абонентов — вторая волна, если пройдёт порог; первая волна — частые путешественники и постоплатные клиенты с высоким доходом. Пилот: 5–6 направлений по трафику выездов (ОАЭ, Турция, Таиланд, Египет, Казахстан, Китай — по данным ФСБ за 1 кв. 2025 C018), 1–2 квартала. **Что должно быть правдой:** (0) пороги ниже — сценарные расчёты на допущениях, не прогноз и не факт C044 C045 C046; (1) есть оптовые условия с положительной маржей [C044 — допущение]; (2) доля инкрементальных покупателей не ниже порога, в базовом сценарии около 82% C046 — это условие пилота, которое надо подтвердить, а не доказанный факт; (3) оплата СБП и картой РФ закрывает барьер оплаты, который есть у Airalo и Holafly C024 C022; (4) регулятор не запрещает eSIM, регистрируемую из-за границы C020 C021 — проверить у юриста. **Экономика:** порог безубыточности в C046; инкрементальная аудитория — те, кто не подключает связь за границей C015, неабоненты, пользователи чужих eSIM; без этого eSIM каннибализирует роуминг. **Сильные возражения:** (финансы) «Вы сами снижаете цену клиентам с 500 ₽/ГБ до 35–100 ₽/ГБ» C033 → ответ: для абонентов показывать eSIM как вариант рядом с пакетом «на поездку», дешёвые eSIM — только там и тем, кто роуминг не покупает; (юристы) «риск запрета eSIM из-за границы и вопросы ПДн» C020 C021 → ответ: пилот в действующих правилах, юридическая проверка до запуска; (маркетинг) «Билайн и МТС уже выше в выдаче, мы вторые» C005 C007 → ответ: не быть «ещё одним eSIM-магазином», а продавать «связь в поездке одним решением»; (пользователь) «у жены телефон без eSIM» [C043, гипотеза] → ответ: показывать совместимость до покупки, оставить роуминг как запасной. **Риски и обратимость:** обратим (пилот 1–2 квартала, можно отключить). Pre-mortem, 5 причин провала: (1) маржа ниже порога; (2) высокая каннибализация; (3) проблемы активации и поддержки на месте; (4) регуляторный запрет; (5) клиент не находит раздел и остаётся на роуминге. **Факты / гипотезы / прогнозы:** факты C005 C007 C018 C022; расчёт C046; гипотезы C036 C037 C038. **Что проверить первым:** оптовые цены и юридическую оценку (две недели), затем пилот на одной-двух странах.

Вариант D — Отдельный продукт «eSIM для путешествий» (бренд, витрина 150+ стран)

Суть: отдельная витрина и бренд, широкий охват стран, массовая реклама, конкуренция с независимыми сервисами и операторскими eSIM. **Что должно быть правдой:** оператор получит долю у established-игроков; отличие — только бренд и оплата, но МТС и Билайн уже принимают карты РФ и СБП C022 C006; независимые сервисы (esim365 и др.) тоже C032. **Экономика:** высокие фиксированные затраты (витрина, поддержка 24/7, реклама); окупаемость зависит от доли и маржи, которых нет в открытых данных C044. **Сильные возражения:** «Вы третий после МТС и Билайна, без отличия» C007 C005; «цена за ГБ как у конкурентов, маржа тонкая» C033; «регуляторный риск на новом продукте» C020 → ответ: вариант жизнеспособен только при уникальном предложении (например, поддержка и связь с основным номером). **Риски и обратимость:** частично необратим (бренд и вложения); риск — потратить бюджет на догоняющий продукт. **Факты / гипотезы / прогнозы:** факты C005 C007 C032; гипотеза C037. **Что проверить первым:** есть ли отличие, которое нельзя скопировать за квартал.

Вариант E — Партнёрская витрина (смелый вариант)

Суть: не строить продукт: на сайте и в приложении ссылка на партнёра-агрегатора (с оплатой СБП и МИР) за комиссию; в идеале партнёрство с банком или тревел-сервисом, где пользователь уже покупает билеты. **Что должно быть правдой:** партнёр платит комиссию, поддерживает на русском, принимает МИР и СБП C032; бренд оператора не рискует репутацией. **Экономика:** минимальные затраты; доход — комиссия, ограничен; контроль над клиентом низкий. **Сильные возражения:** «Отдаём клиента и данные конкуренту» → ответ: связь с основным номером остаётся у нас; «партнёр может перестать принимать российские платежи» C024 → ответ: договорные условия и несколько партнёров; «регуляторные риски те же» C020. **Риски и обратимость:** обратим; риск — слабая выручка и ущерб бренду из-за качества партнёра. **Факты / гипотезы / прогнозы:** факты C024 C032; гипотеза C037. **Что проверить первым:** условия комиссии у 2–3 партнёров.

Вариант F — Закрыть направление

Суть: окончательно не запускать туристическую eSIM, не вкладываться в развитие международной связи, команду переключить на другие приоритеты; роуминг — «как есть». **Что должно быть правдой:** рынок мал или маржа заведомо отрицательна, а риск запрета высок. Факты не подтверждают малость рынка: 5,57 млн выездов в 1 кв. 2025 C018, расходы на поездки растут C019; но и доказательств положительной маржи нет C044. **Экономика:** нулевые затраты, потеря возможной выручки и риск ухода клиентов. **Сильные возражения:** «Вы отдаёте самый растущий сегмент конкурентам» C018 C019 → ответ: направление можно открыть позже, если появятся данные; «закрытие необратимо по бренду» → ответ: нет, закрытие — не удаление. **Риски и обратимость:** обратимо, но с задержкой. **Факты / гипотезы / прогнозы:** факты C018 C019; прогноза нет. **Что проверить первым:** условие закрытия — маржа в пилоте ниже порога или запрет регулятора.

Сравнение вариантов

Критерий (из брифа)	A оставить	B усилить роуминг	C гибрид (пилот)	D отдельный продукт	E партнёрская витрина	F закрыть
Маржа и выручка	не растёт	риск снижения маржи	растёт при высокой доле инкрементальных C046	высокие затраты, неопределённо	малая, но надёжная	нулевая
Сохранение абонента	риск ухода	лучше	лучше всех (всё в одном приложении)	слабо: продукт для внешней аудитории	слабо	риск ухода
Затраты и срок	нулевые	низкие, 1 квартал	средние, пилот 1–2 квартала	высокие, 6+ мес.	низкие	нулевые
Регуляторный риск	нет	нет	есть, ограничен пилотом C020	выше	есть	нет
Обратимость	полная	полная	высокая	низкая	высокая	высокая

Красная команда (Kimi K2.6, `sf llm critic`) и что учтено

Принято и внесено: (1, 5) пороги — допущения, не факты (формулировки в C уточнены, добавлены C048); (3) не-абоненты не видят раздел в приложении — теперь веб-витрина во второй волне; (4) закрытый запуск для высокодоходных клиентов — первая волна C; (7) оценка D по удержанию исправлена; (9) метрика A уточнена; (12) поведенческая каннибализация (клиенты ждут eSIM вместо роуминга) отслеживается через контроль по выручке роуминга в validation.md. Принято как риск: (2) правовой риск eSIM из-за границы и (8) идентификация и платёжные санкции — задачи юриста до пилота C020 C021. Отклонено: (10) A оставлен как точка отсчёта, а не рекомендация; (11) M&A или эксклюзив с агрегатором — вне масштаба пилота, как возможный следующий шаг после результатов.

Рекомендация агента

Вариант C (гибрид с узким пилотом) — потому что (1) идея «отдельного продукта» уже реализована МТС и Билайном C007 C005, и в роли третьего без отличия отдельный бренд не окупится; (2) настоящая угроза и возможность — разрыв «суточный роуминг против пакета» C033, который закрывается удобным выбором в одном приложении; (3) каннибализация — главный риск, поэтому нужны порог инкрементальности C046 и пилот. Рекомендация меняется: к **B**, если оптовая маржа окажется ниже допущения C044; к **F**, если регулятор запретит eSIM из-за границы C020 C021 или в пилоте доля инкрементальных покупателей ниже порога; к **D**, если

появится отличие, которого нет у конкурентов (например, поддержка и связь с основным номером). Допущения — уточнить [C001–C004].

Продуктовая стратегия

> Основана на варианте C из options.md (гибрид с узким пилотом). Допущения о заказчике и цели — C001 C002 C003 C004; экономика — пороги, не прогнозы, внутренних данных нет.

Аудитория и её задача

Сегмент 1 (основной, первая волна) — частый путешественник и постоплатный клиент с высоким доходом, оставляющий основную SIM в телефоне. Ситуация: за 1–3 дня до вылета, поездка в популярное направление; задача: «чтобы на месте сразу работали карты, такси и мессенджеры, без поиска SIM и без счёта-шока»; препятствие: не знает, сколько стоит роуминг, боится сложной установки, не уверен, примут ли оплату картой МИР или СБП [C040, C041, C043 — гипотезы из синтетики, проверять]. Основание по размеру: 5,57 млн выездов в 1 кв. 2025 C018, расходы на поездки растут C019. **Сегмент 2 — те, кто сейчас вообще не покупает связь за границей** (38% в опросе, нерепрезентативном C015): для них eSIM — инкрементальная выручка, а не замена роуминга C046. **Сегмент 3 (вторая волна, через веб-страницу, а не приложение) — не-абоненты** (МТС продаёт eSIM абонентам любого оператора C007): возможная новая база, но без обещаний, пока не проверена конверсия. **Не идём на:** разовых туристов с «двумя днями в Турции», которым хватает Wi-Fi, и корпоративные поездки (вне рамок брифа).

Альтернативы для аудитории

Альтернатива	Что даёт	Минусы для задачи
Суточный роуминг оператора	SIM остаётся, звонки на основной номер	489–590 ₽ в сутки за ~1 ГБ в Китае, ≈ в 14–17 раз дороже eSIM-пакета C012 C033
Роуминг-пакет «на поездку»	Одно подключение до поездки	У МегаФона цены в обзорах — 1 799 ₽ за 5 ГБ на 30 дней в Китае C014; пакеты в ЛК, старые фиксированные отключены C009 C010
eSIM МТС и Билайна	Пакеты по странам, оплата РФ-картой и СБП	МТС: невозвратный eSIM C023; Билайн: звонки через роуминг основной SIM C005 C006
Независимые eSIM-сервисы	Низкая цена (esim365 ≈ 100 ₽/ГБ), широкая гамма	Риск мошенничества и отказов оплаты у части C024 C032; Airalo — только зарубежные карты
Местная SIM, Wi-Fi, ничего	Дёшево	Время, язык, риск остаться без связи; 38% не подключают интернет C015

Выбранное направление

Раздел «Поездка» в приложении и на сайте: один экран «Куда едете → что вам нужно → как подключить» с двумя способами доставки: (а) пакет роуминга на основную SIM; (б) локальная eSIM второй линией для интернета. Право на победу — не цена за ГБ (она у eSIM-сервисов ниже или равна C033), а: единый счёт и поддержка на русском; сохранение основного номера; оплата СБП и картой РФ C022 C006; предупреждения о расходе и «защита от счёта-шока» C025. Закупка eSIM у партнёра (white-label), без собственных договоров на старте. **Уникальность — гипотеза:** отличие от МТС и Билайна пока доказано слабо C005 C007; проверяется пилотом C036 C037. **Ценообразование:** eSIM не показывается абонентам дешевле пакета «на поездку» без решения по порогу каннибализации C046; скидки — только в сегментах «без связи» и для не-абонентов.

Осознанные отказы

- Не запускаем отдельный бренд и массовую рекламу (вариант D): третий игрок без отличия C005 C007.
- Не обещаем «дешевле всех» — разрыв с независимыми eSIM-сервисами не доказан в нашу пользу C013 C032 C033.
- Не продаём eSIM для обхода ограничений и не рекламируем иностранные eSIM внутри РФ (правовой риск, проверить у юриста) C020 C021.
- Не строим собственную платформу eSIM на старте.
- Не идём в корпоративный роуминг и inbound (вне рамок брифа).

Польза ↔ затраты и доходы

- **Доход:** выручка от eSIM (ориентир одной покупки 1 050 ₽ по аналогу Билайна C005) × маржа (допущение 20–40% C044) + удержание основной SIM (эффект не измерен).
- **Главный риск:** каннибализация роуминга. Выгодно только если не менее 44–88% покупателей eSIM — инкрементальные, в базовом сценарии около 82% C046; при снижении цены eSIM порог растёт.
- **Затраты пилота:** интеграция с партнёром, раздел в приложении, поддержка активации; точные суммы нужны по внутренним данным — пробел.
- **Драйверы для расчёта на внутренних данных:** число выезжающих абонентов; доля купивших роуминг-пакет; средняя выручка с поездки C045; доля абонентов с eSIM-телефоном; конверсия раздела.

Дорожная карта первых шагов

30 дней: (1) юридическая оценка до переговоров с партнёрами: eSIM из-за границы, реклама, ПДн, идентификация, платёжные ограничения C020; (2) запрос оптовых условий у 2–3 агрегаторов с проверкой, что партнёр принимает СБП и МИР C022 C024; (3) внутренний расчёт каннибализации по формуле C046; (4) продуктовое требование к запуску: уведомления об остатке и выходе за пакет, совместимость телефона до оплаты, порядок звонков через основной номер; без них обещания из communication.md удаляются; (5) гайд и 8–10 реальных интервью (не синтетика) о барьерах оплаты и установки C040 C043. **90 дней:** (1) пилот в приложении на 5–6 направлениях C018, контрольная группа; (2) A/B предложения «до вылета» для пакетов роуминга как базовая линия (вариант B); (3) решение «масштабируем / стоп» по validation.md.

Риски и условия пересмотра

- Оптовая маржа ниже порога → вернуться к B (усиление роуминга).
- Регулятор запрещает регистрацию eSIM из-за границы или ужесточает правила C020 C021 → остановить пилот.
- Доля инкрементальных ниже порога C046 → F (закрыть) или E (партнёрская витрина).
- Появление отличия, которого нет у МТС и Билайна → пересмотреть D.
- Новые цены Билайна или МТС (разрыв по ГБ) → пересчитать C033.

Коммуникационная стратегия

> Согласована с strategy/product.md. Допущения о заказчике — [C001–C004]. Барьеры из синтетики — только гипотезы, проверяются интервью и пилотом [C040–C043].

Аудитория и ситуация

Абонент, который за 1–7 дней до вылета выбирает, как будет на связи за границей: открывает приложение за билетом, отелем или проверкой роуминга. Состояние — спешка и тревога («а вдруг не заработает», «а вдруг счёт»). Основание размера: 5,57 млн выездов в 1 кв. 2025 C018. Второй момент — сразу после покупки билета (триггер в приложении), третий — в аэропорту (SMS «ваша eSIM готова», только если пакет уже куплен).

Барьер понимания или выбора

Главный (гипотеза, проверять): барьер понимания и страха ошибки — «не знаю, какой вариант мне нужен, и не сломаю ли я основной номер». Модельное интервью подсказывает эту мысль C043 — это синтетика, нужна проверка. Факт-основание: только 19% когда-либо ставили eSIM заранее, 38% не подключают интернет за границей C015 C017 (выборка нерепрезентативна). **Вторичные:** доверие и страх «счёта-шока» C025; оплата — примут ли МИР и СБП C024; выбор («у МТС и Билайна то же самое») C005 C007. Из синтетики добавлены гипотезы про счёт за роуминг C041 и оплату картой МИР C040 — проверять интервью.

Ключевое сообщение

«Подключите связь для поездки за 2 минуты до вылета — основной номер остаётся с вами, а о расходах мы предупредим раньше, чем вы их заметите». Варианты под сегменты: частый путешественник — «Интернет в каждой стране из одного приложения, оплата СБП и картой МИР»; семья — «Покажем заранее, подойдёт ли телефон каждому из вас»; «без связи» — «Роуминг без счёта-шока: пакет на всю поездку, цена видна до оплаты».

Подтверждение сообщения

- Оплата СБП и картой РФ — наш продукт; у МТС и Билайна тоже C022 C006, у Airalo и Holafly — нет C024. Подтверждение: страница оплаты.

- Основной номер остаётся: звонки идут через основной номер и роуминг (как у Билайна C006) — **наша реализация должна это подтвердить до публикации**.
- Предупреждения о расходе — свойство продукта: **обязательное условие запуска** (см. product.md, 30 дней); если не реализовано, фраза «предупредим о расходах» не используется.
- Позиционирование не опирается на уникальность: отличие от МТС и Билайна не доказано C005 C007, сообщение делает ставку на простоту и поддержку, а не на «единственные».
- Цены за ГБ — по данным страницы пилота (без «дешевле всех», см. «Чего не говорим»); разрыв «суточный роуминг против пакета» — факт C033.

Роль каналов

Канал	Задача	Сегмент	Формат	Метрика
Push и баннер в приложении после покупки билетов / при гео-запросе	Конверсия текущих абонентов	Частые путешественники	«Едете в Турцию? выберите связь»	Клик → покупка
Раздел «Поездка» и страница оплаты	Объяснение и совместимость телефона	Все	Подбор по стране, проверка eSIM-устройства, цены	Конверсия подбора
SMS/мессенджер в день вылета	Активация и удержание	Купившие	«Установите eSIM до вылета»	Доля активаций
Пост-поездка: опрос	Удержание, фидбек	Купившие	Мини-опрос	NPS, повторная покупка
Партнёры (банк, авиа/тревел)	Охват новых	Не-абоненты	Рекомендация в письме с билетом	Покупки по промокоду
Реклама во внешних каналах	Не запускаем на пилоте	—	—	—

Обещания ↔ продукт

Обещание	Какое свойство продукта выполняет	Ограничение / оговорка
«За 2 минуты до вылета»	Установка eSIM по QR из приложения, без визита в салон C005 C010	Нужен eSIM-телефон; показываем совместимость до оплаты
«Основной номер остаётся с вами»	Вторая линия только для интернета; звонки на основной SIM	Звонки через роуминг, оплачиваются отдельно C006

Обещание	Какое свойство продукта выполняет	Ограничение / оговорка
«Оплата СБП и картой МИР»	Платёжный шлюз	Не принимаем иностранные карты на старте
«О расходах предупредим»	Уведомления об остатке и о выходе за пакет	Реализовать до запуска; иначе обещание удалить
Цена видна до оплаты	Прозрачные цены в разделе	Цены меняются; указываем дату

Чего не говорим

- «Дешевле всех» / «лучшая eSIM» — нет доказательств, ст. 5 закона «О рекламе» (проверить у юриста) C033.
- «Работает везде» — Билайн заявляет 164 страны C005, у нас охват определит партнёр.
- «Без роуминга» / «роуминг не нужен» — звонки остаются на роуминге основной SIM C006.
- Запугивание счётом, «все платят втрое» — без данных; без сравнений с конкурентами по именам без проверки.
- Не рекламируем иностранные eSIM-сервисы и обходные платёжные схемы C020 C021.

Согласованность с продуктовой стратегией

Ничего не обещаем сверх пилота: «о расходах предупредим» и «основной номер остаётся» — свойства, которые надо реализовать до публикации сообщений. Цена не сравнивается с МТС/Билайном до подтверждения собственных тарифов.

План проверки

> Допущения — C044 C045 C046 C048; пороги в таблицах — допущения C048. Метрики и пороги — шаблон для заполнения внутренними данными; базы неизвестны (внутренних данных нет).

Ожидаемое изменение

Гипотеза	Метрика	База	Цель (MDE)	Опережающий индикатор
H-A: раздел «Поездка» повышает долю абонентов, покупающих пакет «до вылета»	Доля выезжающих абонентов, купивших пакет (роуминг или eSIM) до вылета	неизвестна (взять из ЛК за последние 4 квартала)	+3 п. п. абсолютного прироста при базе ≈ 10–15% (допущение)	Открытия раздела, клики по подбору C048
H-B: eSIM в основном инкрементальна (не каннибализирует роуминг) C046	Доля покупателей eSIM, не покупавших роуминг-пакет в предыдущие 2 поездки	неизвестна	≥ 82% (базовый порог C046; диапазон 44–88%)	Доля покупателей без роуминга в истории
H-C: оплата СБП и МИР снимает барьер C024	Отказ на этапе оплаты	неизвестна	< 10% (допущение)	Ошибки платежей
H-D: подбор по стране и проверка совместимости снижает страх ошибки	Доля завершённых установок	неизвестна	≥ 85% (допущение)	Обращения в поддержку по установке C048
H-F: купленная eSIM активируется	Доля активаций купленных eSIM в течение 7 дней после вылета	неизвестна	≥ 85% C048	Установка QR до вылета
H-E: оптовая маржа ≥ 20% C044	Маржа с продажи	допущение 20–40%	≥ 20%	Данные по оптовым условиям

С чем сравниваем

Рандомизированный holdout: 10–20% абонентов с признаком «будущая поездка» не видят раздел «Поездка» (контроль); остальные видят. Сравнение честное, потому что группы формируются случайно до показа и сезон одинаков. Пилот ограничен 5–6 направлениями C018. Если рандомизация невозможна — регион-контроль (разные города), слабее. История «до/после» сезонна и не принимается как доказательство.

Срок наблюдения

Минимум 8 недель, лучше 12: цикл «покупка билета → вылет» — 2–6 недель; нужна минимум одна «волна» вылетов. Размер выборки на группу $\approx 16 \cdot p(1-p)/\text{MDE}^2$ при p = 0,10 и MDE = 0,03: 16·0,09/0,0009 = 1 600 человек на группу C047. Если выезжающих абонентов за срок меньше этого числа — продлеваем наблюдение.

Нежелательные последствия

Что может ухудшиться	Метрика-ограничитель	Порог остановки
Каннибализация платного роуминга	Выручка роуминга на выезжающего абонента в группе теста против контроля	падение > 10% при доле инкрементальных < порога C046
Жалобы на установку и недоступность eSIM	Обращения в поддержку на 100 покупок	> 15 (допущение) C048
Рост возвратов и споров по платежам	Доля возвратов	> 5% (допущение) C048
Репутационный и правовой риск	Негатив в соцсетях и письма юристов	любое решение регулятора по eSIM C020 C021; более 3 претензий юристов или обращений в ФАС за неделю
Отток основной SIM у купивших eSIM	Доля купивших, отключивших основной номер за 60 дней	выше контроля на 1 п. п. C048

Гипотезы H-C и H-D пришли из модельных интервью C040 C043, их нужно проверить реальными людьми.

Критерии решения

- **Порог инкрементальности:** масштабируем при доле инкрементальных ≥ базового порога 82% C046; 44–82% — продлеваем и меняем цену и сегмент; < 44% — стоп. Пороги H-C и H-D пересматриваются после реальных интервью (они опираются на синтетику).
- **Масштабируем, если:** прирост покупки «до вылета» ≥ MDE (H-A), доля инкрементальных ≥ порога, маржа ≥ 20% (H-E), доля активаций купленных eSIM ≥ 85% (H-F), guardrails не нарушены.
- **Останавливаем, если:** доля инкрементальных < 44% или выручка роуминга упала > 10% или регулятор ввёл запрет на eSIM из-за границы C020 C021.
- **Продлеваем, если:** результат между порогами или данных недостаточно (по выборке).
- **Реальные интервью:** 8–10 штук до масштабирования проверяют гипотезы из синтетики [C040–C043].

Ответственные и даты

Что	Ответственный	Дата
Оптовые условия и юридическая оценка	продукт и юристы	через 2 недели после старта
Реальные интервью	исследователь	через 4 недели
Запуск пилота	продукт	через 6–8 недель
Решение «масштабируем / стоп»	CPO	через 12 недель пилота

Журнал решений

ID	Решение	Выбрано	Основания	Обязательств	Условия пересмотра
D1	Запустить пилот «Поездка» (гибрид роуминг + eSIM) вместо отдельного бренда eSIM	C	C005, C007, C018, C033, C046	4	решение «масштабируем / стоп» по итогам 8-12 недель пилота; изменилась позиция регулятора по eSIM из-за границы; изменился ценовой разрыв роуминг/eSIM; kill criteria: каннибализация выше порога; kill criteria: ниже допущенной маржи, вернуться к варианту B

Реестр утверждений

ID	Тип	Утверждение и цитата	Основание	Уверенность	Статус
C001	допущение	Допущение (уточнить): «мы» — российский сотовый оператор уровня МегаФона; решение принимает руководитель цифрового продукта; продукт — eSIM/пакеты данных за границей для абонентов и неабонентов.		low	active
C002	допущение	Допущение (уточнить): главная цель — выручка и маржа от международной связи с сохранением абонентской базы (не рост числа SIM); критерий — маржинальный доход и доля путешественников, остающихся на основной SIM.		low	active
C003	допущение	Допущение (уточнить): горизонт — квартал на пилот и 6–12 мес. на масштаб; результат читает CPO/ руководитель продукта; внутренних данных (выручка роуминга, трафик) нет, только открытые.		low	active
C004	допущение	Допущение (уточнить): расчёты с зарубежными операторами и платёжные/санкционные ограничения учитываются как риск; правовые вопросы помечаются «проверить у юриста»; тарифную политику в целом не пересматриваем.		low	active
C005	факт	Билайн (6 ноября 2026) объявил Travel eSIM для 164 стран: пакеты 3–30 дней, 1–30 ГБ; 30 ГБ на 30 дней в Европе — от 1 050 ₽, в странах СНГ — от 1 450 ₽ (рекламный материал компании). *«Пакеты рассчитаны на 3–30 дней и включают от 1 до 30 ГБ. Например, 30 ГБ на 30 дней в Европе стоят от 1 050 рублей, в странах СНГ — от 1 450 рублей.»*	S001	medium	active
C006	факт	Travel eSIM Билайна работает через сети зарубежных партнёров, в том числе там, где обычный роуминг недоступен	S001	medium	active

		(Ливия, Бейлиз, Бурунди); оплата российской картой или СБП; звонки идут через основной номер и роуминг. *«Оплатить пакет можно российской банковской картой или через Систему быстрых платежей»*			
C007	факт	МТС ещё 28.11.2024 запустила продажу туристических eSIM (сервис МТС Оплата) с предоплаченным пакетом местных операторов в 200+ странах; доступна абонентам любого оператора; оплата СБП. *«Сервисом могут воспользоваться абоненты любого оператора сотовой связи»*	S011	high	active
C008	факт	По заявлению МТС (ноябрь 2024), 1 ГБ в Турции стоит 100 ₽, пакет 20 ГБ — 1200 ₽ (заявление компании о своём продукте). *«1 ГБ трафика в Турции стоит 100 рублей, а пакет из 20 ГБ — всего 1200 рублей»*	S011	high	active
C009	факт	С 22.12.2025 МегаФон заменил старые роуминговые пакеты (в т.ч. «1 ГБ на 7 дней», «10 ГБ на 30 дней», «30 ГБ на 30 дней») новыми «на день» и «на поездку» с выбором стран в ЛК/приложении. *«больше не доступны для подключения»*	S002	high	active
C010	факт	Новые пакеты роуминга МегаФона запускаются в Личном кабинете и приложении; формат «на день» оплачивается только за дни фактического использования связи. *««на день» с оплатой только за дни фактического использования связи»*	S002	high	active
C011	факт	МегаФон в июне 2026 выпустил совместно с Yota eSIM-роутер; eSIM оформляется онлайн с подтверждением через Госуслуги; роутер позиционируется и для поездок. Отдельной туристической eSIM МегаФона в проверенных источниках не найдено. *«оформить eSIM на сайте оператора,*	S017	high	active

		подтвердить личность через учётную запись Госуслуг»			
C012	факт	По обзору vc.ru (blog-стиль, возможна реклама eSIM-сервиса), суточный роуминг МТС, Билайна и Т2 в Китае стоит 489–590 ₽ в день, неделя — 3 423–4 130 ₽. *«Суточный роуминг МТС, Билайна и Т2 стоит 489–590 ₽ в день, неделя выходит в 3 423–4 130 ₽.»*	S007	low	active
C013	факт	По обзору vc.ru (статья продвигает сервис eSIMNow — заинтересованный источник), лучший пакет оператора для Китая — МТС 1 150 ₽ за 5 ГБ на неделю, в 2,3 раза дороже пакета eSIMNow (5 ГБ на 30 дней — 490 ₽). *«Лучший пакет — у МТС, 1 150 ₽ за пять гигабайт на неделю, и это всё равно в 2,3 раза дороже eSIM.»*	S007	low	active
C014	факт	По обзору vc.ru (цены на октябрь 2026, заинтересованный источник), у МегаФона «Интернет М на поездку» в Китае — 5 ГБ на 30 дней за 1 799 ₽, «Интернет L» — 20 ГБ за 3 699 ₽. *««Интернет М на поездку» даёт 5 ГБ на 30 дней за 1 799 ₽, «Интернет L» — 20 ГБ за 3 699 ₽.»*	S007	low	active
C015	факт	В опросе RuStore среди читателей Hi-Tech Mail (1,5 тыс. человек, не репрезентативно) 72% считают мобильный интернет за границей важной частью комфорта, 38% вообще не подключают его за рубежом. *«При этом 38% респондентов признались, что вообще не подключают мобильный интернет за рубежом.»*	S003	medium	active
C016	факт	В том же опросе из выходящих в сеть чаще всего выбирают туристические SIM (24%) и роуминг (24%), eSIM от международных операторов заранее подключают 14%. *«а eSIM от международных операторов заранее подключают 14%»*	S003	medium	active

C017	факт	В том же опросе только 19% когда-либо заранее активировали eSIM для поездки. *«Только 19% респондентов когда-либо активировали eSIM заранее, чтобы избежать проблем со связью за границей.»*	S003	medium	active
C018	факт	По данным Погранслужбы ФСБ (через Интерфакс), в 1 кв. 2025 туристические выезды — 2,24 млн (+10,7%), все поездки за рубеж со всеми целями — 5 573 170 (+4,5%); топ по всем целям: Абхазия, ОАЭ, Турция, Таиланд, Казахстан, Китай, Египет. *«всего россияне в первом квартале выезжали за рубеж со всеми целями 5 573 170 раз, это на 4,5% больше»*	S005	high	active
C019	факт	Банк России: дефицит баланса услуг в 4 кв. 2025 — 13,5–14 млрд $ (в разных местах документа), рост в основном из-за числа выездов и расходов россиян в зарубежных поездках. *«ростом числа выездов и объема расходов россиян в зарубежных поездках»*	S014	high	active
C020	мнение	Коммерсантъ со слов собеседников сообщил: обсуждается запрет для россиян на регистрацию eSIM из-за границы; Минцифры включение мер не подтвердило. *«обсуждается запрет для россиян на регистрацию таких карт из-за границы»*	S012	medium	active
C021	мнение	Со слов анонимного источника «Ъ», меры по eSIM могут войти в третий пакет антифрод-поправок; решения нет, Минцифры не подтвердило. *«такие меры могут войти в третий пакет антифрод-поправок к законодательству»*	S012	medium	active
C022	факт	На странице продукта МТС Оплата eSIM: оплата картами РФ по СБП; активировать нужно в течение 180 дней после покупки. *«eSIM можно купить заранее:*	S010	high	active

		активировать её нужно в течение 180 дней после покупки.»			
C023	факт	eSIM МТС невозвратный (деньги после покупки не возвращаются). *«К сожалению, нет. eSIM невозвратный.»*	S010	high	active
C024	факт	По vc.ru, оплата Airalo для россиян чаще возможна только зарубежной картой, PayPal или Apple/Google Pay; обходной вариант — Drimsim с картами РФ и МИР. *«Оплата чаще зарубежной картой, PayPal или через Apple и Google Pay.»*	S009	low	active
C025	факт	МегаФон (официальная справка): без пакета интернет в роуминге в популярных странах стоит 7,9 ₽ за 100 КБ — оператор сам советует подключить пакет заранее. *«в популярных странах 100 КБ стоит 7,9 ₽»*	S026	high	active
C026	факт	Билайн сообщил РГ, что за год число абонентов с eSIM выросло в полтора раза; проект Unisimka: новые регистрации eSIM +78% г/г; дефицит eSIM-смартфонов называют главным барьером. *«за год количество абонентов, использующих eSIM, выросло в полтора раза»*	S024	medium	active
C027	факт	По данным Unisimka (заинтересованный источник, через Hi-Tech Mail): 41% пользователей eSIM используют один номер, 23% — два, более трети — три и более; РГ пересказывая тех же данных пишет, что большинство используют два номера — источники расходятся. *«Только 41% ограничиваются одним номером, 23% используют два, а более трети — три и более.»*	S025	medium	disputed
C028	факт	Опрос SuperJob для РИА (май 2026, работающие россияне): 62% запланировали летний отпуск, 25% — по России, 7% — за рубеж. *«25% планируют поездку по России и 7% - за рубеж»*	S019	medium	active

C029	факт	Опрос клиентов банка «Русский стандарт» (1,5 тыс.): отпуск за границей в 2026 планируют 15% (не репрезентативно, клиенты одного банка). *«оставшиеся 15% респондентов планируют выехать за границу»*	S020	medium	active
C030	факт	Роскачество: за последний год за границу ездил каждый десятый россиянин; выехать в 2026 планируют 8%; лидируют Турция (20%), Абхазия (19%), Таиланд (13%). *«В 2026 году выехать за границу планируют 8% респондентов.»*	S021	medium	active
C031	факт	Обзор vc.ru (вероятно рекламный, продвигает eSIM Banana) утверждает, что у МТС в Турции, Китае или Италии 10 ГБ могут стоить около 60–70 ₽, что противоречит заявлению МТС (1 ГБ в Турции — 100 ₽). *«в Турции, Китае или Италии 10 ГБ могут стоить около 60-70 ₽»*	S008	low	disputed
C032	факт	Независимые eSIM-сервисы для россиян: esim365 (5 ГБ около 500 ₽, карты МИР), Trip.com (около 8,5 $ за базовый пакет), Airalo/Holafly не принимают российские карты, у Yesim платёж идёт обходным путём (обзор vc.ru, возможна реклама). *«5 ГБ обойдутся примерно в 500 ₽»*	S008	low	active
C033	расчёт	Цена за ГБ: туристическая eSIM Билайна (30 ГБ, Европа) ≈ 35 ₽/ГБ, МТС eSIM (Турция) 60–100 ₽/ГБ; суточный роуминг операторов в Китае ≈ 489–590 ₽/ГБ при 1 ГБ в сутки — то есть в 14–17 раз дороже eSIM Билайна. Разрыв «роуминг против eSIM», а не «оператор против независимого сервиса».	C005, C008, C012	medium	active
C034	расчёт	Без пакета интернет в роуминге МегаФона в популярных странах ≈ 83 тыс. ₽ за ГБ (7,9 ₽ за 100 КБ): риск «счёта-шока» заставляет подключать пакет заранее, а значит клиент всё равно выбирает пакет.	C025	low	active

C035	расчёт	Оценка по опросу RuStore: заранее подключённой международной eSIM пользуются ≈ 9% всех опрошенных (62% выходят в сеть × 14%); оценка нерепрезентативна.	C015, C016	low	active
C036	гипотеза	Гипотеза: основная ценность независимых eSIM для россиянина — не только цена, а «купить за 2 минуты до вылета без салона и SIM»; оператор может предложить то же плюс русскоязычную поддержку и оплату СБП, но уже не уникален (МТС с 2024, Билайн с ноября 2026).		low	active
C037	гипотеза	Гипотеза: окно возможности оператора — оплата картами РФ/СБП и русскоязычная поддержка, где Airalo/Holafly недоступны для россиян; но это окно закрывается сервисами вроде esim365/eSIM.World, которые принимают МИР/СБП.		low	active
C038	гипотеза	Гипотеза: платящий сегмент — частые путешественники и люди, которым нужна связь на месте (работа, навигация, такси), а не «пляжный» разовый турист; проверяется интервью и пилотом.		low	active
C039	гипотеза	dummy		low	retracted
C040	синтетика	Модельный респондент P1 (частый путешественник): барьер оплаты — не знает, примут ли карту МИР; триггер — прошлый счёт за роуминг; нужна раздача интернета на ноутбук. *«ов это запрещено в роуминге. И главное: возьмут ли они карту МИР? Если да, то я бы попробовал, но скорее всего останусь на сторонних сервисах, п»*	S032	low	active
C041	синтетика	Модельный респондент P1 вспоминает счёт за роуминг сверх пакета из-за фоновых обновлений — гипотеза о «счёте-шоке» как триггере перехода на eSIM. *«мал, там всё включено. А оказалось, что фоновые обновления и*	S032	low	active

		мессенджеры сожрали мегабайты, и мне прилетело сообщение о списании около 3 500 рублей сверх пакета. В техпод»			
C042	синтетика	Модельный респондент P3 (студентка): не доверяет продавцам eSIM в Telegram из-за риска мошенничества — гипотеза о барьере доверия к мелким продавцам, где оператор может выиграть. *«раторов, считает их дорогими; но боится мошенников в мелких магазинах eSIM. constraints: Бюджет до 500-700 рублей на связь;»*	S032	low	active
C043	синтетика	Модельный респондент P2 (семья, скептик): боится сложной настройки; у части телефонов семьи нет eSIM — гипотеза, что массовому туристу нужна помощь с установкой и альтернатива eSIM. *«терять связь с детьми; не любит ставить приложения; верит оператору больше, чем незнакомым сервисам. constraints: Ограниченный»*	S032	low	active
C044	допущение	Допущение (уточнить по внутреннему P&L): маржа туристической eSIM, перепродаваемой у агрегатора/ партнёра, — 20–40% выручки; ориентир выручки с одной eSIM — 1 050 ₽ [по C005].		low	active
C045	допущение	Допущение (уточнить по внутренним данным): роуминговая выручка с поездки у клиента, который мог бы уйти в eSIM, — 1 500–4 000 ₽ (3–8 суток по ≈ 500 ₽ [C012]), маржа роуминга 50–70%.		low	active
C046	расчёт	При допущениях C044–C045 продажа eSIM собственным абонентам выгодна, только если не менее 44–88% покупателей — инкрементальные (не заменяют платный роуминг); в базовом сценарии (маржа eSIM 30%, роуминг 2 500 ₽ при марже 70%) порог ≈ 82%. Поэтому основной рычаг — привлекать тех, кто сейчас не платит оператору за связь за границей (38% без интернета по C015, неабоненты, пользователи чужих	C033, C044, C045, C005	low	active

		eSIM), а не переводить платящих роуминг-клиентов.			
C047	расчёт	Для проверки прироста конверсии с 10% на 3 п. п. нужно около 1 600 выезжающих абонентов в каждой группе; p=0,10 — допущение.	C044	medium	active
C048	допущение	Допущение (уточнить): целевые пороги пилота — база покупки до вылета 10–15%, отказ на оплате < 10%, завершённых установок ≥ 85%, возвраты < 5%, обращений в поддержку ≤ 15 на 100 покупок; значения подлежат замене на внутренние данные.		low	active

Источники

Надёжность: A — первичный/официальный, B — авторитетный вторичный, C — вторичный, D — непроверенный/синтетика.

ID	Название	Издатель	Дата	Надёжн.	Где	Ин
S001	CNews: Билайн запускает eSIM для путешествий в 164 страны	CNews	2026-11-06	B	ссылка	
S002	МегаФон: обновлённые пакеты для связи за границей	МегаФон	2025-12-22	A	ссылка	
S003	Hi-Tech Mail: как россияне подключают интернет в поездках (опрос RuStore)	Hi-Tech Mail	2026-04-28	B	ссылка	
S004	CNews: каждый второй россиянин пользуется интернетом за границей	CNews	2026-04-28	B	ссылка	
S005	Интерфакс: выездной турпоток вырос на 11% в 1 кв. 2025	Интерфакс		B	ссылка	
S006	РБК: Россияне стали чаще отдыхать за границей	РБК	2025-08-09	B	ссылка	
S007	vc.ru: интернет в Китае, eSIM за 490 ₽ выгоднее роуминга	vc.ru		C	ссылка	
S008	vc.ru: какой eSIM выбрать в России	vc.ru		C	ссылка	
S009	vc.ru: Airalo обзор	vc.ru		C	ссылка	

S010	МТС Оплата: eSIM для путешествий (страница продукта)	МТС		A	ссылка	
S011	МТС: запуск продажи eSIM для зарубежных поездок (пресс-релиз)	МТС	2024-11-28	A	ссылка	
S012	Коммерсантъ: могут ограничить оборот eSIM и M2M	Коммерсантъ		B	ссылка	
S013	Хабр: запрет закупать иностранные SIM	Хабр		C	ссылка	
S014	ЦБ: оценка платёжного баланса 2025	Банк России	2026-02-12	A	ссылка	
S015	Mail Финансы: способы оплаты за границей	Mail		B	ссылка	
S016	Эксперт: запрет иностранных SIM	Эксперт		B	ссылка	
S017	МегаФон: eSIM-роутер (пресс-релиз)	МегаФон	2026-06-19	A	ссылка	
S018	Коммерсантъ: новые требования к сим-картам	Коммерсантъ		B	ссылка	
S019	РИА: опрос — сколько россиян планируют отпуск в путешествии (май 2026)	РИА Новости	2026-05-26	B	ссылка	
S020	Mail: Русский стандарт — за рубежом отпуск планируют 15%	Mail Финансы		B	ссылка	
S021	Mail: Роскачество — планы на 2026	Mail Финансы		B	ссылка	

S022	Ведомости: МегаФон выпустил eSIM-роутер	Ведомости	2026-06-19	B	ссылка	
S023	T2: eSIM — как подключить	T2		A	ссылка	
S024	РГ: дефицит смартфонов — барьер распространения eSIM	Российская газета	2026-07-29	B	ссылка	
S025	Hi-Tech: тренды eSIM в России 2026	Hi-Tech Mail		B	ссылка	
S026	МегаФон: роуминг (страница)	МегаФон		A	ссылка	
S027	T2: роуминг	T2		A	ссылка	
S028	МТС: интернет и звонки для поездок	МТС		A	ссылка	
S029	Синтетическое интервью (deepseek/deepseek-v4-flash): Частый путешественник-фрилансер			D	research/interviews/synthetic/P1.md	
S030	Синтетическое интервью (qwen/qwen3.8-flash): Семья в отпуск, скептик			D	research/interviews/synthetic/P2.md	
S031	Синтетическое интервью (deepseek/deepseek-v4-flash): Студентка, экономит			D	research/interviews/synthetic/P3.md	
S032	Модельные интервью P1-P3 (синтетика, DeepSeek/Qwen)			D	research/interviews/synthetic	

Прозрачность: что сделано и сколько стоило

Действий в журнале: 175; сбоев: 7. Внешние модели: $0.0606 за 84 вызовов (из кэша без оплаты: 0). Субагенты и ручные записи: ≈$1.70; основной чат IDE: ≈$0.00. **Стоимость проекта: ≈$1.76** (оценка по токенам по ценам API).

claim_added: 48 source_added: 32 fetched: 29 check: 18 claim_updated: 9 checkpoint: 6 stage: 5 fetch_blocked: 5 fetch_failed: 5 file_write: 5 gate: 3 synthetic_interview: 3 report_rendered: 3 project_created: 1 impact_marked_stale: 1 model_escalation: 1 interviews_analyzed: 1

Внешние модели по задачам

Задача	USD
critic	$0.0431
code_interview	$0.0072
respondent	$0.0051
extract	$0.0049
interviewer	$0.0003