

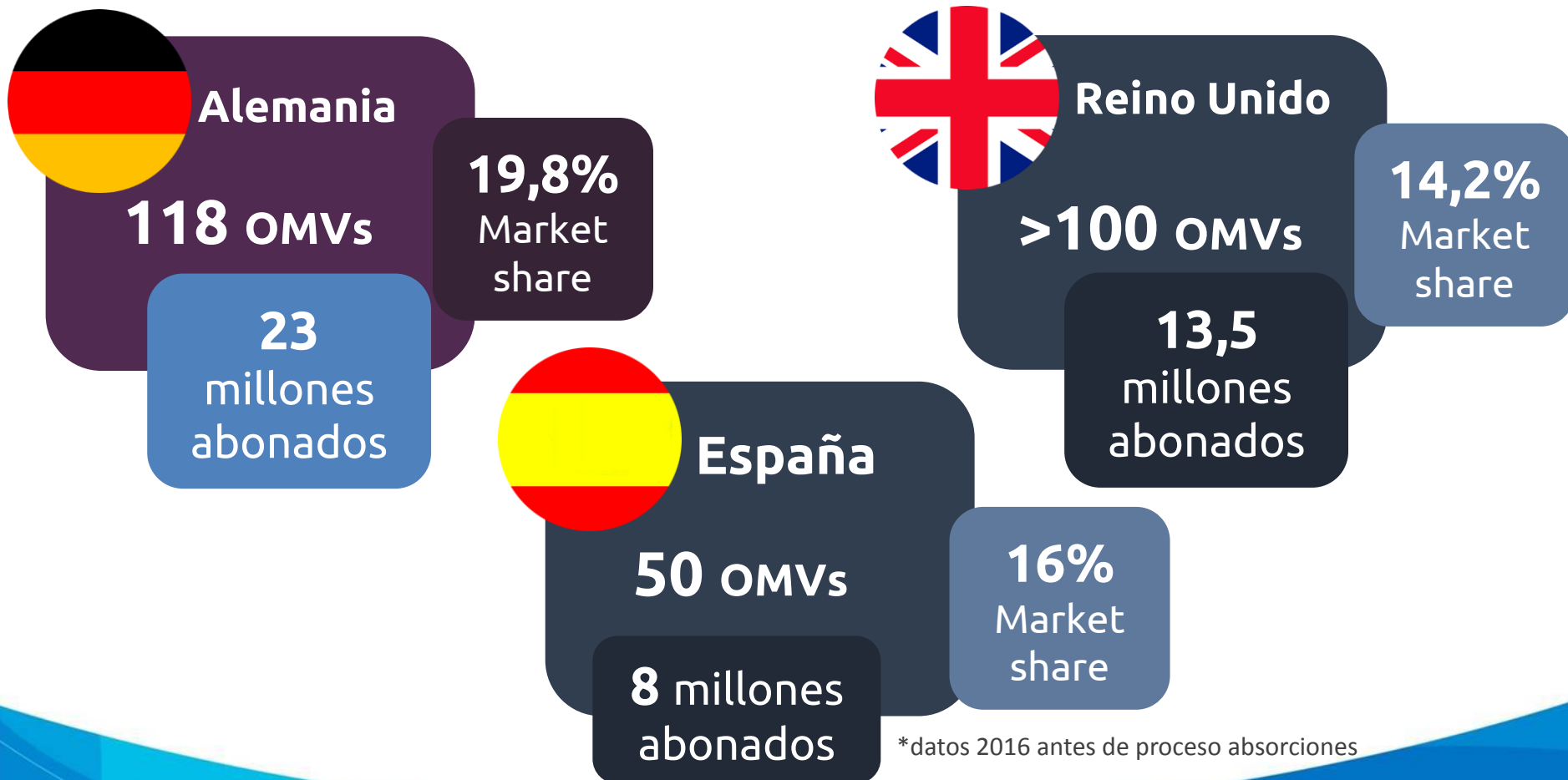


La puesta en marcha como OMV Generando ventas desde el minuto 1

Sergio Cano. CEO - Grupo Ingenium
15 de febrero de 2018

¿Qué ha supuesto la aparición de los OMVs?

 En algunos países ha supuesto una verdadera **revolución**



*datos 2016 antes de proceso absorciones

¿Qué ha supuesto la aparición de los OMVs?

-  Han permitido atender **segmentos de nicho** con ofertas personalizadas obligando al sector a reinventarse constantemente.
-  Lo que en un principio parecía una amenaza para los operadores de red ha acabado convirtiéndose en una **carrera por incorporar nuevos virtuales a sus redes.**



En estos 10 años el camino no siempre ha sido fácil.
Como en cualquier negocio siempre ha habido
momentos de enorme **incertidumbre**.





**En Reino Unido se han lanzado más de 150 OMVs.
En 2018 “sólo” quedan 104 virtuales activos (-30%).**



**¿Cómo podemos MINIMIZAR
el RIESGO? ➡**

“Plan comercial **SUMA** de despliegue rápido”



El **PLAN DE DESPLIEGUE RÁPIDO** está pensado para aquellas empresas que quieren:

 lanzar al mercado rápidamente su propio modelo de negocio móvil

 evaluar su viabilidad sobre el terreno antes de acometer grandes inversiones.



¿Qué nos permite el PLAN de DESPLIEGUE RÁPIDO?

Principales ventajas



Lanzamiento comercial de una marca: semanas

-  Minimizar la inversión, y por lo tanto el riesgo
-  Testar el modelo de negocio y el servicio final entre nuestro público objetivo
-  Evaluar la visibilidad de la marca en el segmento móvil

Y sobre todo...

*“Generando
ventas desde
el minuto 1”.*



...aprender!



¿Para quién está pensado?

Principales ventajas

**Nuevos
entrantes**

**Que cuentan
con una idea
de NEGOCIO MÓVIL**

**PLAN DE
DESPLIEGUE
RÁPIDO**

**Operadores
TELCO**

**Interesados en
lanzar al mercado
OFERTAS CONVERGENTES**



*Nuevos
entrantes con
un modelo de
negocio móvil*



¿Para quién ha sido diseñado principalmente?

-  Distribución: Grandes superficies, cadenas de supermercados ...
-  Startups: low cost, nicho, comunidad,..
-  Llamadas internacionales
-  Servicios para empresas
-  Agencias de viaje, equipos de futbol, emisoras de radio,...
-  Otros,....

Sector distribución

Interesados en lanzar nuevos modelos de negocio móvil



Ventajas para el usuario final:

- Adquiere el servicio en un punto que frecuenta y a su prescriptor de **confianza**
- Con los **precios y campañas** a los que está acostumbrado

Ventajas para el operador:

- El móvil se convierte en una nueva línea de negocio: **nuevos ingresos**
- Le permite **fidelizar a sus clientes** con una oferta completa.
- Realizar **promociones cruzadas**

Sector distribución

Interesados en lanzar nuevos modelos de negocio móvil



El canal retail se convierte en el canal perfecto para la comercialización de servicios móviles

-  El servicio **móvil** complementa la cartera de productos y servicios de las cadenas de distribución y permite conocer más de los clientes
-  El **móvil** se convierte en un mecanismo perfecto para fidelizar a sus clientes.



1

Las ofertas convergentes cobran cada vez más importancia

- El número de combinaciones posibles es infinita:

DOBLE/TRIPLE/CUÁDRUPLE/QUÍNTUPLE-PLAY....

- La carrera por la paquetización de servicios no ha hecho más que empezar.
- El 50% de lo que se vende en otros países como España son **ofertas CONVERGENTES**
- En este nuevo escenario el móvil se convierte en el commodity perfecto para los Cableoperadores.



2

Las ofertas convergentes cobran cada vez más importancia

Ventajas para el usuario final:

- Oferta de servicios completa: la gama de servicios adicionales incluidos compensa de sobra la contratación de estos por separado.
- Un único cobro
- Un único soporte al cliente.

Ventajas para el operador:

- Diferenciador crítico frente a operadores mono-servicio.
- El cliente busca servicio y **está dispuesto a pagar un poco más.**



FIDELIDAD



MOROSIDAD

**El CHURN en los abonados de servicios convergentes es un 30% inferior al de abonados de un sólo servicio*

Operadores Telco

Interesados en lanzar al mercado ofertas convergentes



3 Los Operadores Telco se convierten en protagonistas indiscutibles

-  El servicio **móvil** permite **eleva**r el **nivel** de la oferta.
-  El **precio** del móvil deja de estar bajo presión.



-  **2012** Movistar lanza, por 1ª vez al mercado, su oferta convergente **cuádruple-play**.
-  **2015** Se comienzan a comercializar las primeras ofertas **quíntuple-play**: fijo, móvil, internet fijo y móvil y televisión de pago.
-  **2017** más de 11 millones de hogares tienen contratados una oferta convergente: 4,9 paquetes quántuple-play (826.000 nuevas altas en el último año).



“Plan comercial **SUMA** de despliegue rápido”



El **PLAN DE DESPLIEGUE RÁPIDO** para Operadores Telco les permite incorporar el móvil a sus carteras de servicios y disponer de una oferta convergente atractiva de forma:

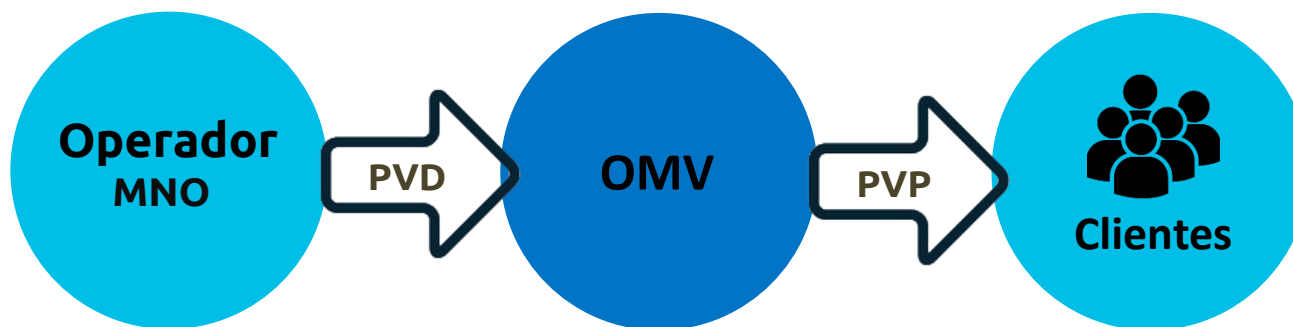
- rápida y sencilla
- sin riesgos
- sin necesidad de grandes inversiones.
- con la flexibilidad necesaria para confeccionar planes a la medida del público objetivo en cada caso.

***“Generando
ventas desde
el minuto 1”.***

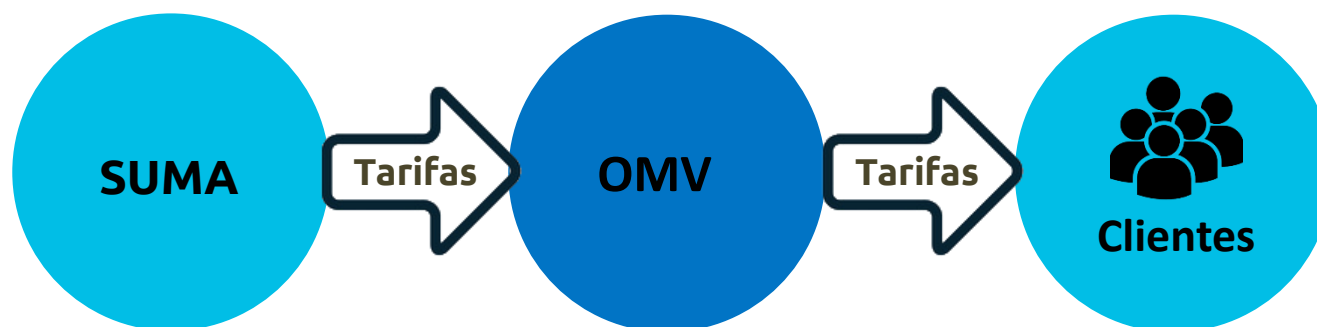


El MVNO decide la estrategia comercial y fija los precios por servicio:

- 1 Precios de transferencia por: **GB - minuto - SMS**
- 2 Asunción de responsabilidades regulatorias
- 3 Incertidumbre en la generación de márgenes



- 1 Margen comercial conocido a priori. **Sin incertidumbres**
- 2 **Margen creciente con el volumen de clientes**
- 3 Sin responsabilidades regulatorias
- 4 Amplio catálogo de tarifas a elección del OMV



La marca selecciona los planes de precios a partir de la tabla de tarifas pre-creadas

Escenario operativa **Plan de despliegue rápido SUMA Móvil**



Oferta minorista

Planes PREPAGO



• Sólo datos:

150 Mb	500 Mb	750 Mb	1 Gb	2 Gb	4Gb
6,500 COP	15,000 COP	17,000 COP	20,000 COP	40,000 COP	75,000 COP
3 días 30 Mb chat de WhatsApp/Facebook/ Twitter	7 días 50 Mb chat de WhatsApp/Facebook/ Twitter	10 días 100 Mb chat de WhatsApp/Facebook/ Twitter	15 días 200 Mb chat de WhatsApp/Facebook/ Twitter	30 días Chat ilimitado de WhatsApp/Facebook/ Twitter	30 días Chat ilimitado de WhatsApp/Facebook/ Twitter

• Sólo voz:

100 minutos	200 minutos	300 minutos	450 minutos	600 minutos
16,000 COP	28,500 COP	42,000 COP	60,000 COP	98,000 COP
100 min. 30 días 60 Mb chat de WhatsApp/Facebook/ Twitter	200 min. 30 días 75 Mb chat de WhatsApp/Facebook/ Twitter	300 min. 30 días 150 Mb chat de WhatsApp/Facebook/ Twitter	450 min. 30 días 250 Mb chat de WhatsApp/Facebook/ Twitter	600 min. 30 días 400 Mb de WhatsApp/Facebook/ Twitter

• Combinados:

600 Mb 100 min.	800 Mb 200 min.	1 Gb 300 min.	2 Gb 500 min.	4 Gb 650 min.
20,000 COP	32,000 COP	55,000 COP	105,000 COP	40,000 COP
15 días 150 sms 100 Mb chat de WhatsApp/Facebook/ Twitter	20 día 250 sms 225 Mb chat de WhatsApp/Facebook/ Twitter	30 días 500 sms 600 Mb chat de WhatsApp/Facebook/ Twitter	30 días 1.000 sms Chat ilimitado de WhatsApp/Facebook/ Twitter	30 días 2.000 sms Chat ilimitado de WhatsApp/Facebook/ Twitter

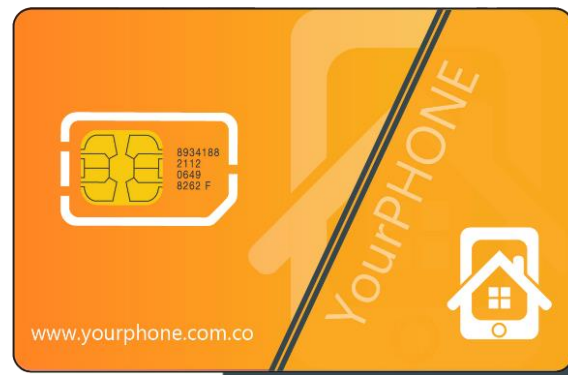
* precios simulados



SUMA Móvil permite al OMV enfocarse en:



- Imagen de marca ☒
- Posicionar la oferta ☒
- Cross selling ☒
- Plan comercial-MK ☒
- Gestión del cliente ☒



500 MB SÓLO DATOS 7 días 50 MB chat de Whatsapp / Facebook / Twitter 15,000 COP	200 MINUTOS SÓLO VOZ 200 min. 30 días 75 Mb chat de Whatsapp / Facebook / Twitter 28,500 COP	1 300 GB Min. COMBINADOS 30 días 500 sms 600 Mb chat de Whatsapp 55,000 COP
--	--	---

Rompe con el modelo clásico para lanzar al mercado un Operador Móvil Virtual.

-  **Reduciendo al máximo los tiempos** de integración y despliegue
-  **Generando ventas** desde el primer minuto



**¿Listos para desplegar
nuevas ideas?**

Muchas gracias





www.sumamovil.com.co

Sergio Cano

sergio.cano@sumamovil.com