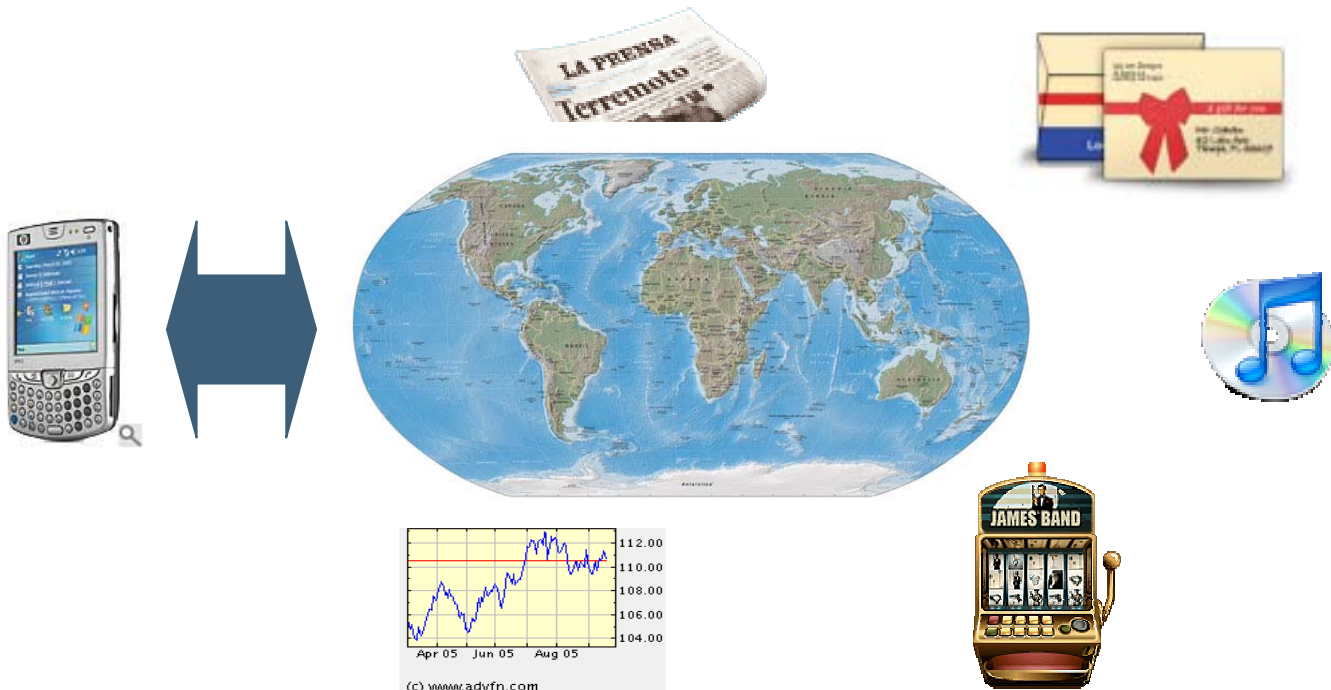


Servicios Móviles

HOT advising
(Hands On Team)



ÍNDICE

- Definición genérica del nuevo escenario.
 - ❑ Convergencia / márketing móvil
 - ❑ Cross-selling
 - ❑ Multiple Play
 - ❑ Revenues generation
 - ❑ Players and roles!

- Esquema completo de actuación.

- Propuesta de Valor tx-soluciones

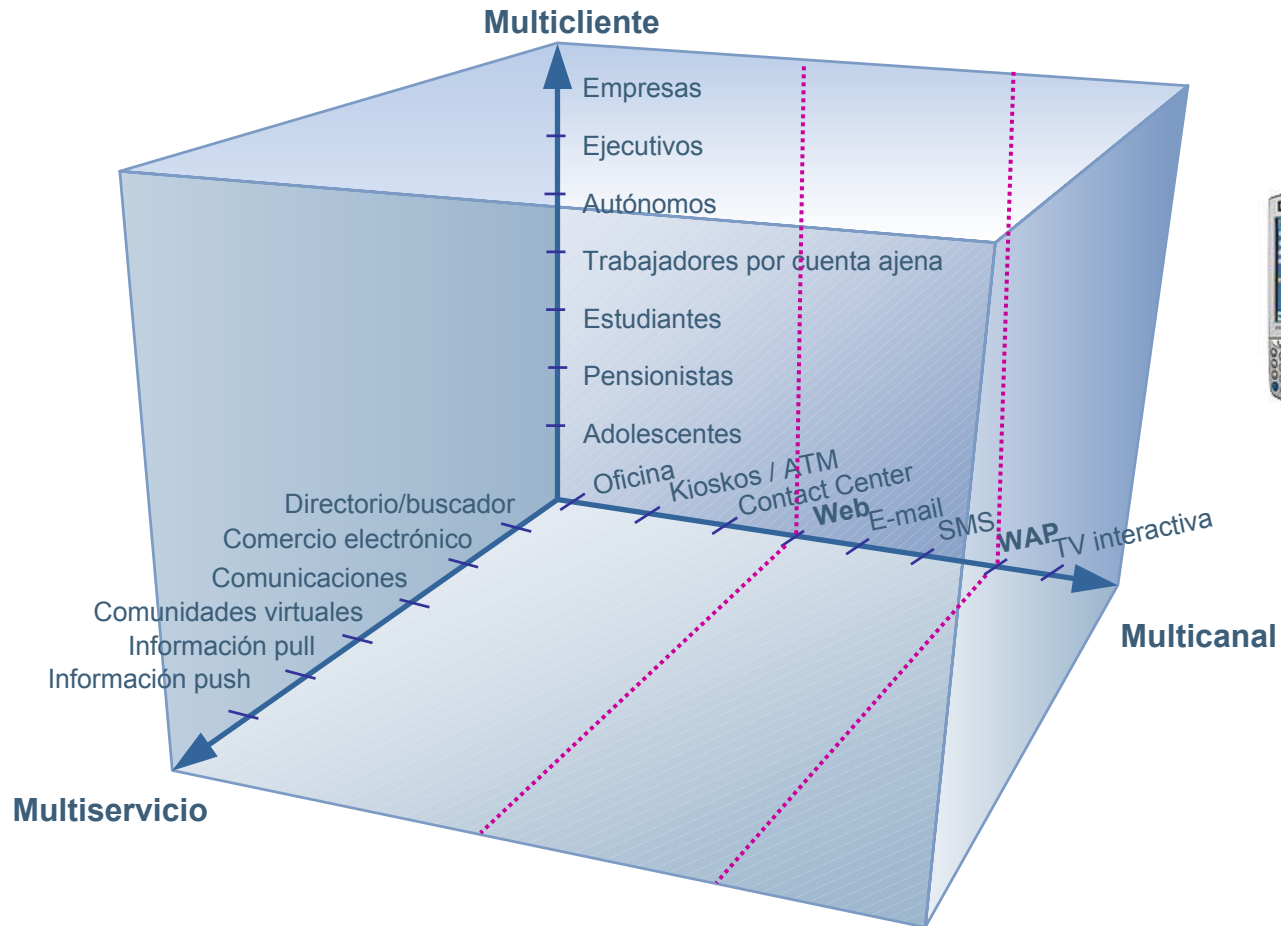
Nuevo Escenario

- **Caracterizado por:**
 - **Convergencia de Redes, Servicios y Dispositivos.**
 - **¡Falta de Convergencia e Integración en los Modelos de Negocio inherentes a la mencionada convergencia!**
- **Asociado a la resolución del paradigma recurrente: ¿De quién son los clientes?**
 - **¿del Proveedor de Contenidos?**
 - **¿del Operador (fijo/móvil)?**
 - **¿del Revendedor final ?**
- **Demandando la conservación de la integridad de los "Revenue streams",**
- **Añadiendo facilidades: Accesibilidad e inmediatez. ¿Estamos preparados?**
- **Introduciendo nuevos Jugadores a competir OMVs, VoIP, iTV,...**

Solo se producen cambios masivos en el comportamiento de compra de los Usuarios, cuando se percibe el valor en todos los pasos de la cadena de valor de los servicios.

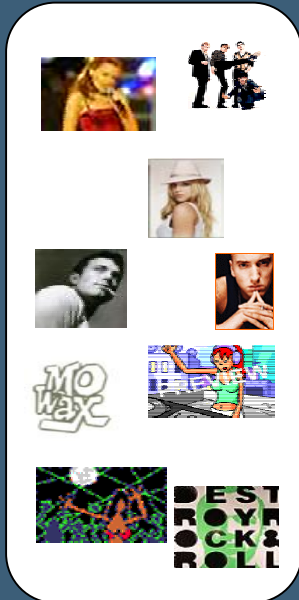
ESTRATEGIA MULTICANAL

Abordar una estrategia multicanal será un requisito fundamental para poder satisfacer las cada vez más exigentes demandas de los clientes

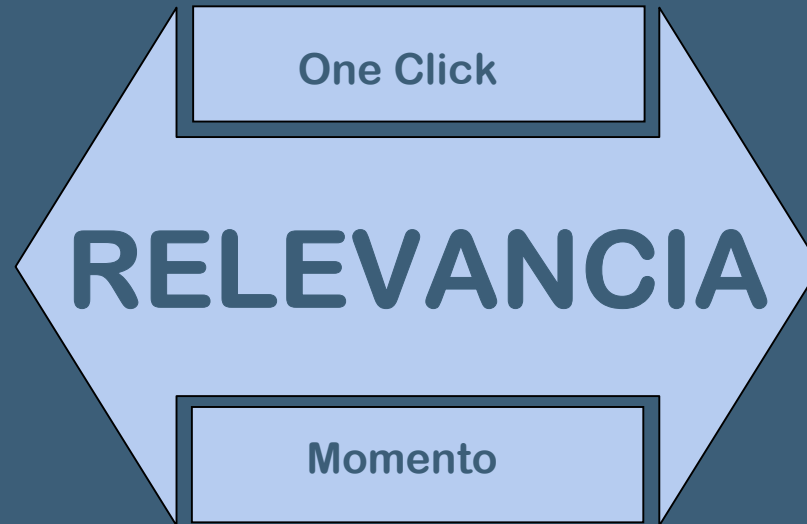


Nuevo Escenario

Contenidos



Interfaz



Personalización

Transcoding

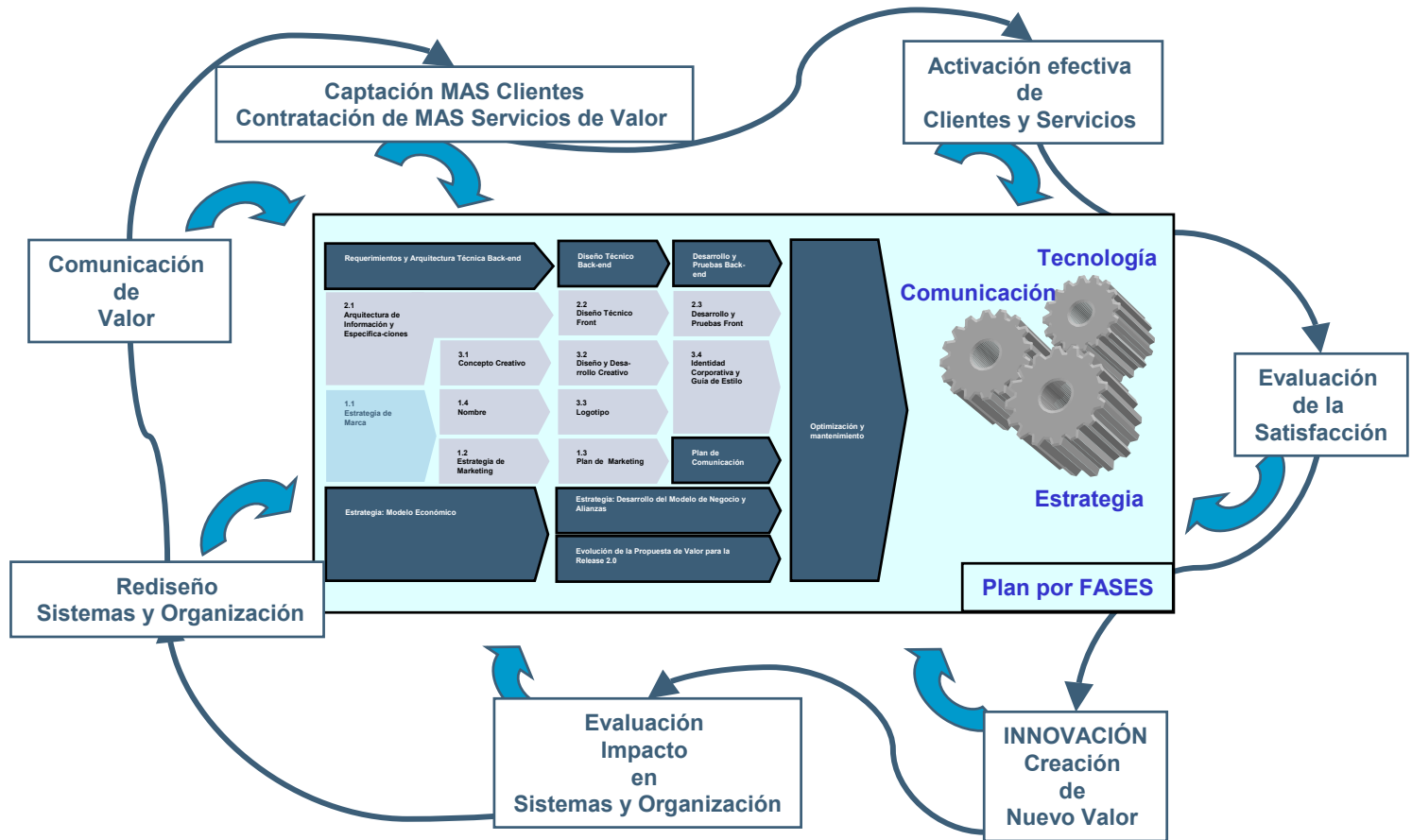
Profiling

Content adaptation

Cross selling

Rendering

Ciclo completo de actuación



Toda compañía deberá posicionarse considerando los diferentes aspectos del nuevo escenario: Nuevos productos y Servicios, Nuevos canales, en definitiva nuevos modelos de negocio.

Ciclo completo de Suscripción

Acquire

Targetted Outbound Promotions

Loyalty

Cross-sell & Up-sell with Online Promotions

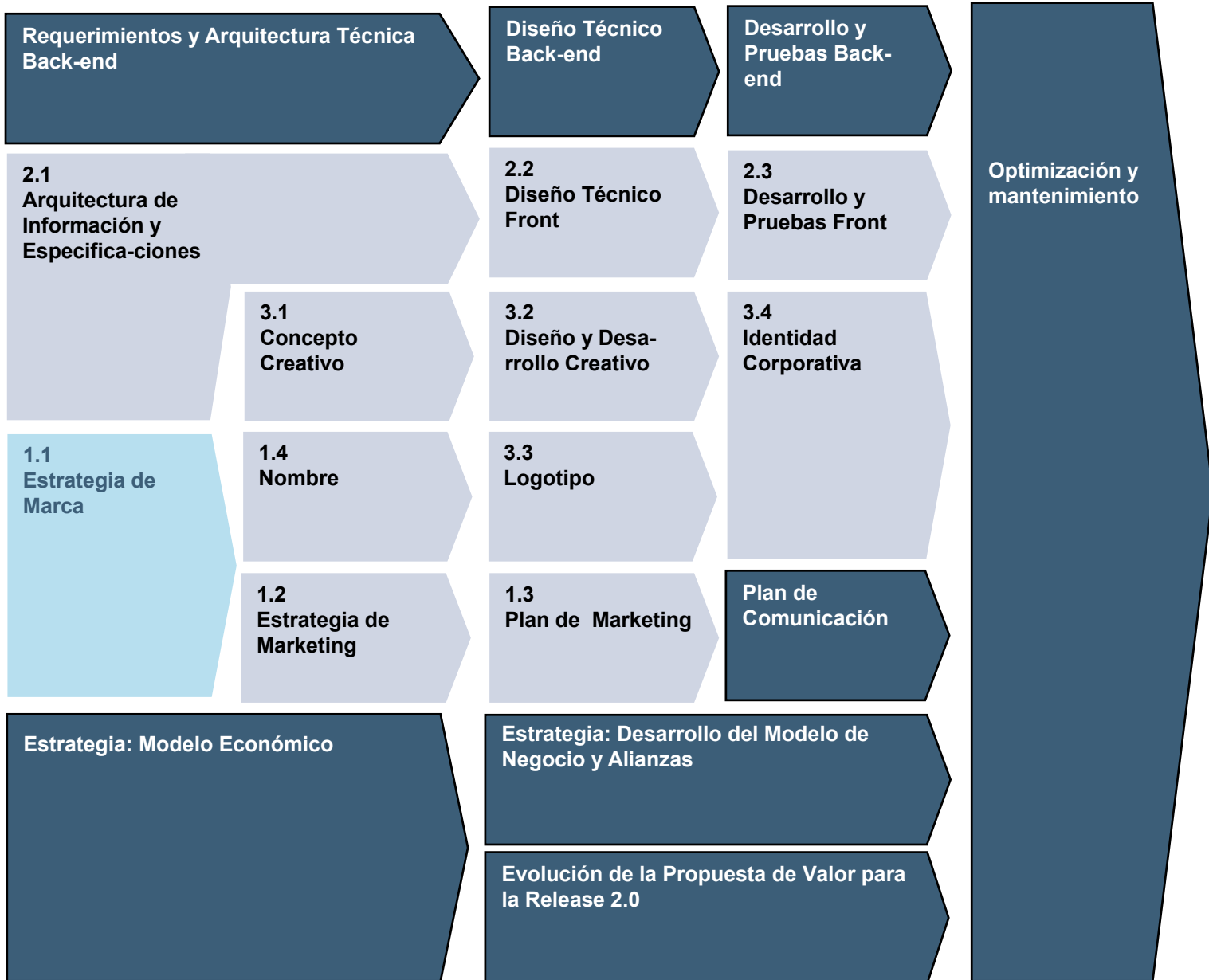
Retention

Re-ignite interest with Outbound Promotions

Churn

Reduce with targetted Outbound Promotions

Detalle de actuación

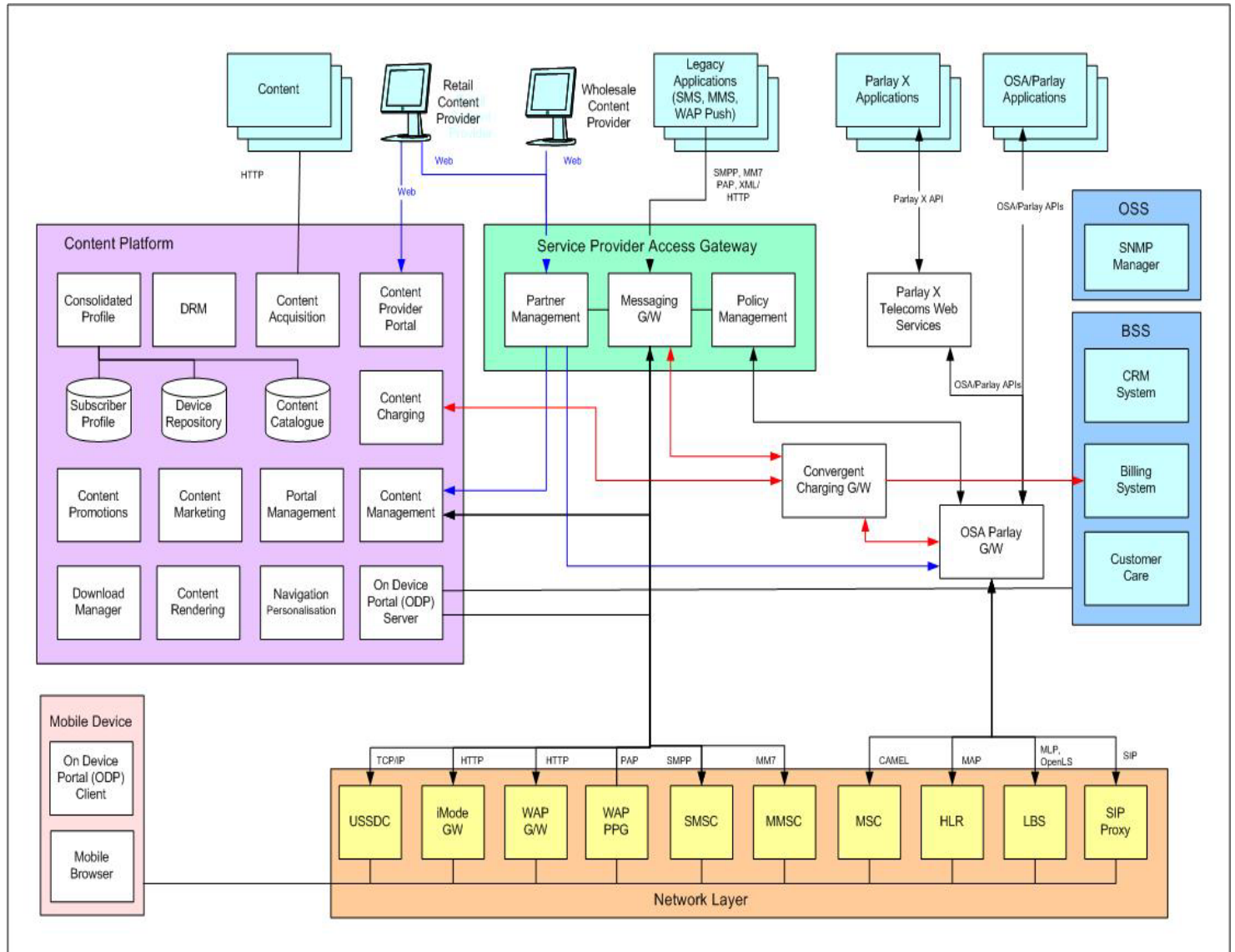


Propuesta de Valor

- **¡Comenzar ya!**
- **El proceso de Identificación inicial requiere la asistencia de expertos.**
- **La evaluación se deberá realizar a nivel estratégico.**
- **Incorporar:**
 - **Integrar.**
 - **Comunicar.**
 - **Cambiar.**
 - **Lanzar.**
 - **Evaluar rendimiento del cambio.**
 - **Mejora continua.**

Identificar, Evaluar e Incorporar de manera real los cambios necesarios para que su organización incorpore eficazmente y con eficiencia la nueva situación.

Arquitectura Genérica



SDP A

"Hands ON Team" HOT

Operativos de manera inmediata.

- ✓ Enfoque Asesor no consultor.
- ✓ Identificación rápida de los elementos críticos.
- ✓ Orientación de Negocio.



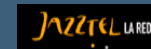
Metodología Completa y Probada

- ✓ Basada en la experiencia.
- ✓ Cubriendo el ciclo de vida completo de la creación y lanzamiento de negocios móviles



Experiencia en el Sector.

- ✓ Multifuncional.
- ✓ Multidisplinar.
- ✓ Conocemos a los Operadores Móviles, Fijos, ISPs,....
- ✓ Conocemos a los Proveedores de sistemas e infraestructura.
- ✓ Lo hemos hecho con anterioridad.



"Hands ON Team" HOT

- **Somos un equipo de profesionales con experiencia directa en este negocio. No somos consultores tradicionales.**
- **Todo lo que proponemos hacer, ya lo hemos hecho en nuestras empresas anteriores**
- **Hemos trabajado en las áreas de Finanzas, Operaciones, Red, Logística, Marketing, Trade, y Ventas**
- **Tenemos las conexiones apropiadas en los operadores y en los suministradores. Hemos sido sus empleados, clientes, competidores, o partners**
- **En nuestros CVs figuran experiencias de muchos años en empresas del sector. Por ejemplo, en Jazztel, Airtel, Vodafone, Amena, Auna, Telefónica, Ono, Ericsson, Alcatel, AT&T...**
- **Somos capaces de implicar recursos humanos del nivel necesario para el despliegue**
- **NO tenemos conflicto de interés. Se establecen grupos de trabajo diferenciados, sujetos a acuerdos de confidencialidad específicos para cada actividad.**

Condiciones Especiales



- **Los precios son SIN I.V.A.**

- **La forma de pago es:**
 - ❑ **Por TRANSFERENCIA BANCARIA : Bankinter**
 - ❑ **CC: 01280051290100016023**
 - ❑ **CIF: B84489376**
 - ❑ **Nombre: Tx-soluciones (Transmisiones Por Soluciones).**



cetxe@tx-soluciones.com

Tel: +34 91 6595884

Móvil: +34 609209048

Fax: +34 91 659 58 16