

SOLUCIONES SECTORIALES



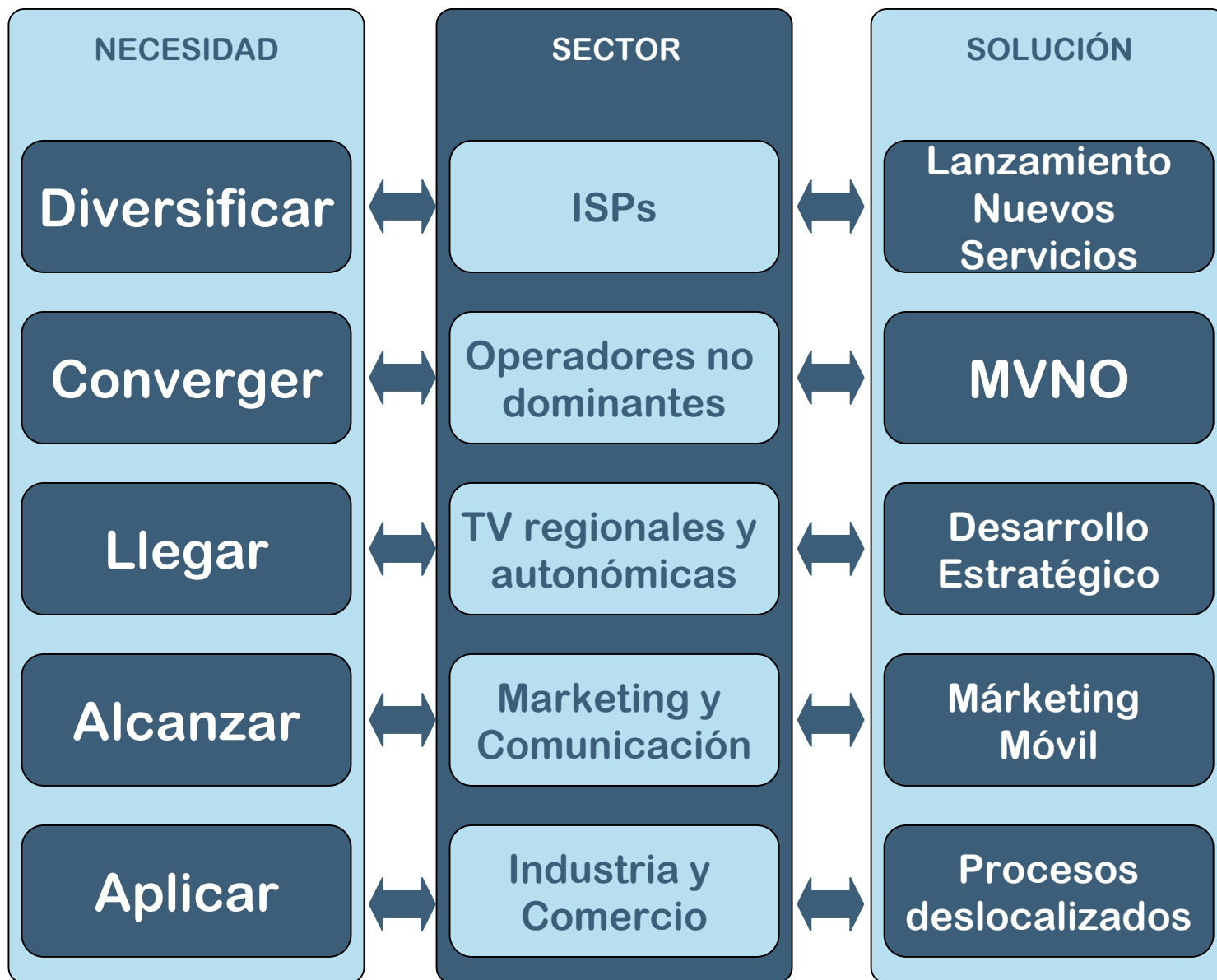
2007-2008

¿Qué son las soluciones sectoriales?



- Las soluciones sectoriales presentadas por tx-soluciones, se han diseñado con el objetivo de minimizar el **“Time to Market”** de las diferentes iniciativas de negocio que interesan a nuestros clientes.
- Se han construido a partir de la **experiencia** en lanzamiento de nuevos negocios en diversos sectores, respondiendo a los requerimientos de cada mercado.
- Consisten básicamente en un **análisis** (desde el punto de vista más pragmático) de la dinámica de cada sector y la identificación de los **“Drivers”** del mismo. A partir de dicho análisis se puede proceder de manera rápida a la personalización de cada caso.
- Se deben entender como un **acelerador** de las fases a ejecutar pero no como una solución particular ya que cada caso tendrá un diferente desarrollo en función de las circunstancias de negocio de cada compañía.

Ejemplos



**Diversificar
para seguir
creciendo**



ISP



**Lanzamiento
Nuevos
Servicios**

Se observa una doble tendencia en las compañías líderes en proveer Servicios Internet en Europa.

- Su negocio de **Housing y Housting**, se ha convertido en una "commodity" para el mercado y para sobrevivir se está concentrando, y así poder garantizar los márgenes de rentabilidad, en el desarrollo efectivo de estructuras que les permitan alcanzar economías de escala óptimas.
- Por otro lado, al depender la calidad de sus servicios de su capacidad de **ACCESO** a los mismos, gran parte de estas empresas se han planteado **diversificar** sus líneas de negocio hacia la operación de servicios de telecomunicación (accesos ADSL, Telefonía fija, acceso indirecto, VoIP, MVNOs).

La rapidez y eficacia en acometer dichos procesos de diversificación serán la clave para incrementar el número de clientes y los beneficios de los mismos a corto, medio y largo plazo.

Dichas compañías se ven en la necesidad de desarrollar:

- Modelos de negocio nuevos.
- Planes de viabilidad.
- Negociación con operadores de telecomunicación (a niveles comerciales, técnicos y legales).
- Desarrollo y despliegue de infraestructuras de telecomunicación.
- Definición de procesos, operaciones y puesta en marcha de las nuevas líneas de negocio.
- Desarrollo de nuevos canales y lanzamiento comercial.

Para ello el contar con profesionales expertos que puedan aportar sus conocimientos, experiencia y relaciones, desde las fases iniciales, proporciona una gran ventaja competitiva a una compañía que se encuentre en circunstancias similares.

Converger
para satisfacer
a más clientes



Operador no
dominante



MVNO

En pocas palabras podemos decir que un MVNO es una empresa, que no tiene **LICENCIA** para ser un operador de Telefonía Móvil (como lo son Movistar, Vodafone y Orange) pero que puede revender servicios de telefonía móvil (incluyendo equipos terminales) utilizando las redes de los operadores de Telefonía móvil.

Movistar

Vodafone

Orange

(Yoigo)

13 licencias
de
Operador
Móvil
Virtual
pedidas

Más de
100
Autorizaciones
de
Proveedor
Servicio
móvil

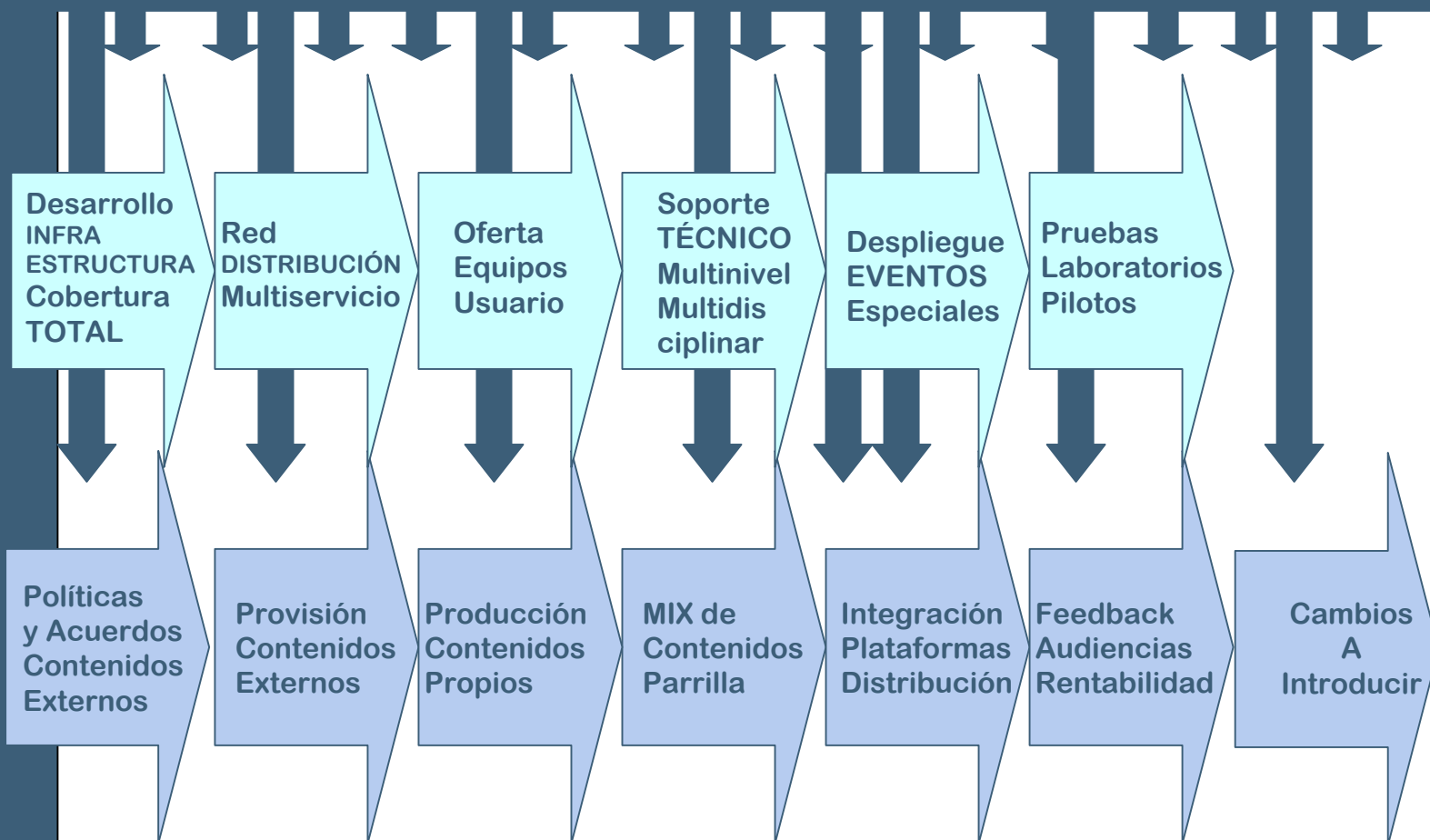
A partir de una **categorización** en términos generales, se pueden configurar diferentes modelos de actuación. Cada Compañía deberá **analizar** la forma ideal de convertirse en un MVNO de éxito, **identificando** para ello el papel que quiere y puede desempeñar a partir de su **situación actual**. La integración de estos nuevos servicios móviles con la oferta ya en curso de un operador no dominante le permitirá ofrecer a sus clientes todo tipo de **servicios convergentes**.

Llegar a una mayor audiencia

TV regional

Desarrollo Estratégico

Pilotaje Estratégico

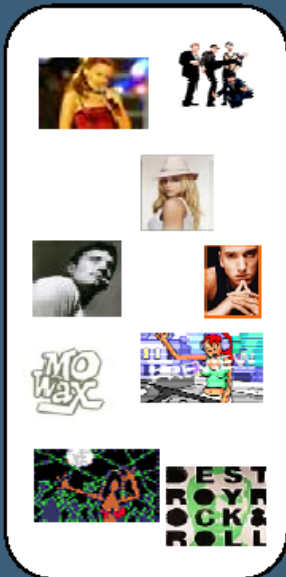


Alcanzar a cada persona,
siempre conectada
en el momento óptimo

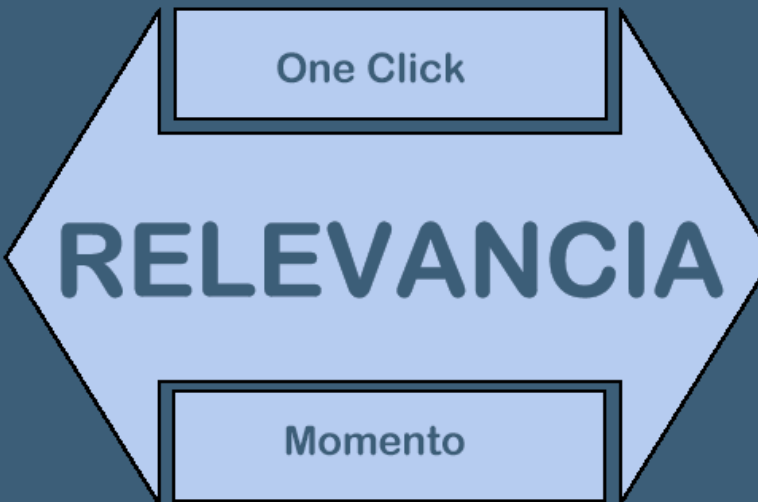
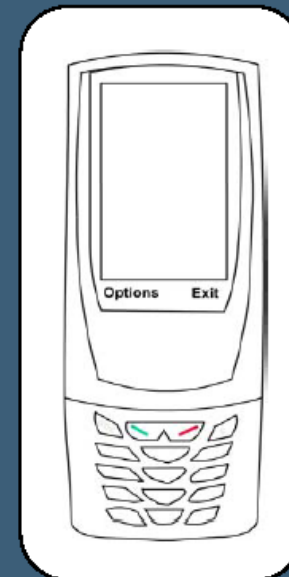
Marketing y
Comunicación

Márketing
Móvil

Contenidos



Interfaz



Personalización

Transcoding

Profiling

Content adaptation

Cross selling

Rendering

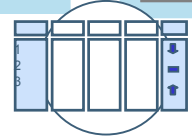
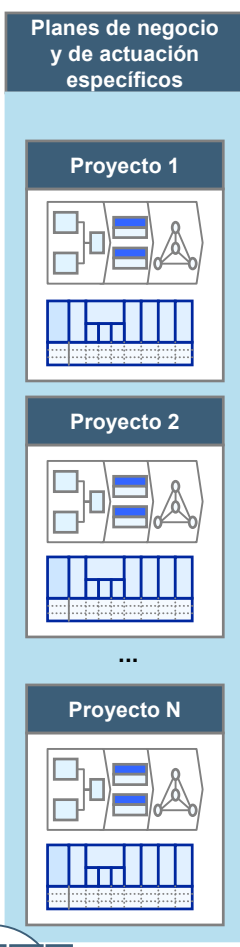
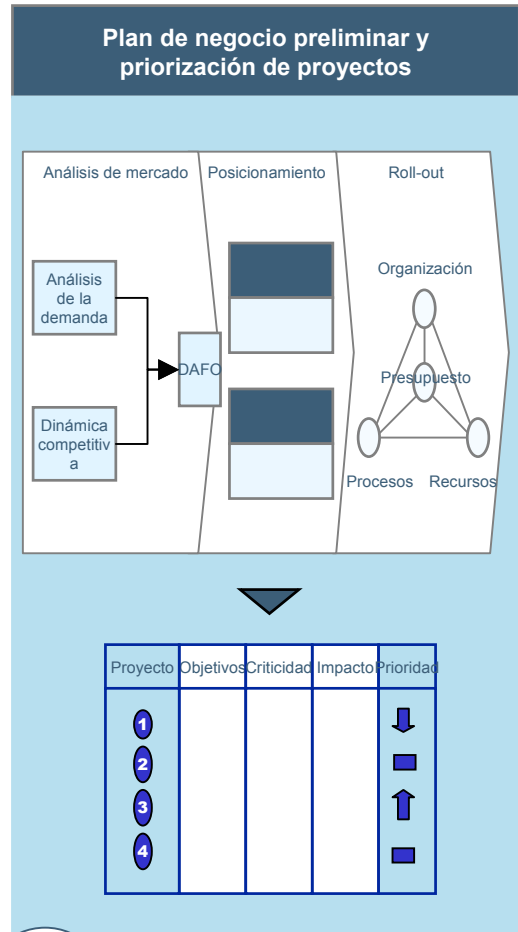
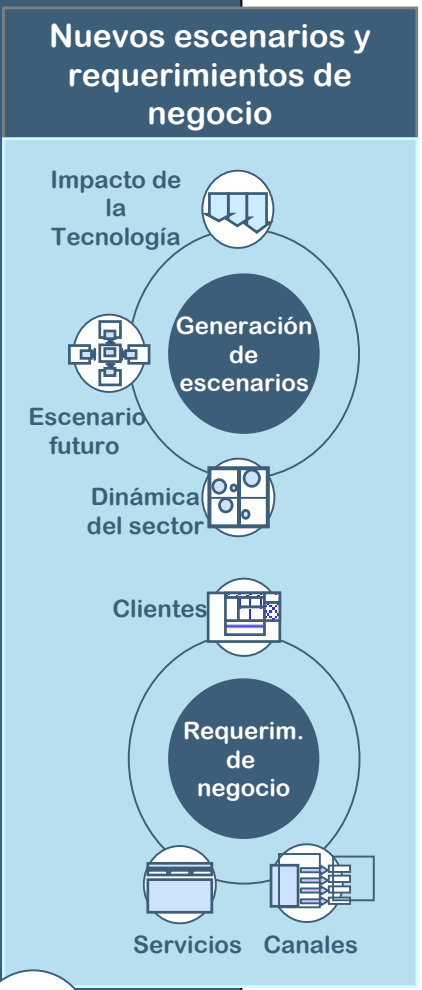
Aplicar con éxito nuevas tecnologías al Negocio



Industria y Comercio



Procesos deslocalizados



¿Con quién?

"Hands ON Team" HOT

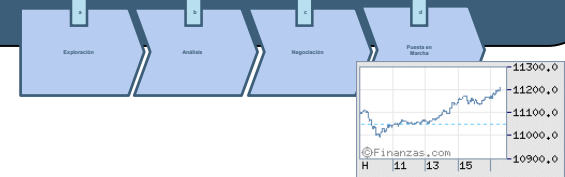
Operativos de manera inmediata.

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



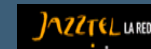
Metodología Completa y Probada

- ✓ 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.
- ✓ Conocemos a los Proveedores de sistemas e infraestructura.
- ✓ Lo hemos hecho con anterioridad.



¿Con quién?

“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. No trabajamos para los operadores móviles.**

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).**

Presentado por:

Carlos Etxeberria Gamazo

Cetxe@tx-soluciones.com



Tel: +34 91 6595884

Móvil: +34 609209048

Fax: +34 91 659 58 16