

## Perspectivas sobre os porquês das MVNOs



***Raúl Aguirre Zegarra***

*Sócio-Diretor*

*Wayra Consultoria*





## Sumário Executivo

### O negócio MVNO é atrativo no Brasil?

- Sem dúvida:
- Existem muitas *comunidades* com alto potencial de implantar uma MVNO com sucesso
- Até agora, ninguém domina o espaço

### E qual é o potencial?

- 30MM de usuários em 10 anos atendidos por MVNOs de, no mínimo, 500K - 1MM de usuários cada, se o Brasil alcançar o atual nível do tier 3 na Europa (10% do mercado)
- As margens e VPLs são atrativas tanto para as MVNOs quanto para as Operadoras, configurando espaço para parcerias bem estruturadas
- Diversos benefícios mútuos caso a parceria seja bem implementada

## Por quê existem as MVNOs?



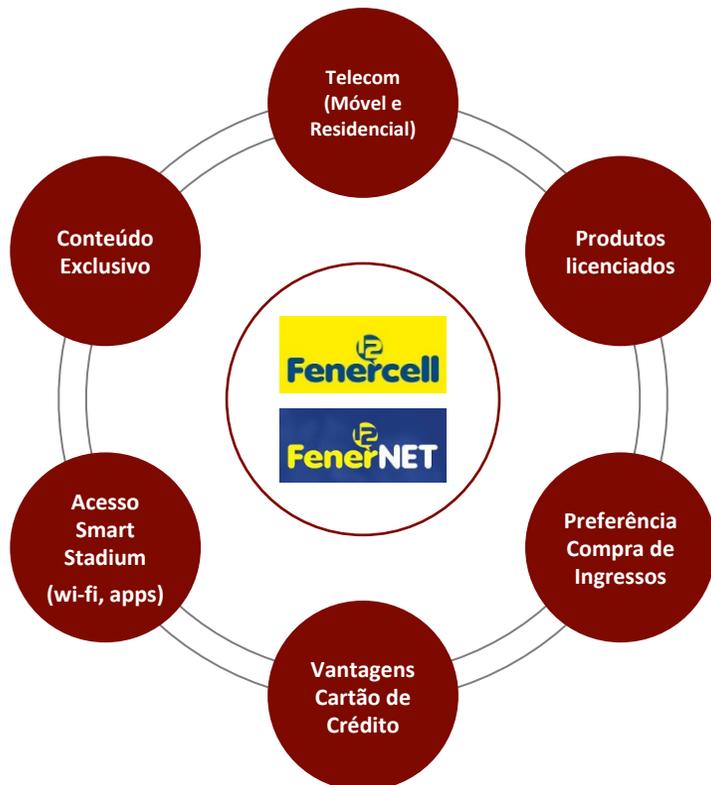
As MVNOs visam a competição em *serviço ao cliente*: de “one size fits all”, para múltiplas marcas com propostas segmentadas



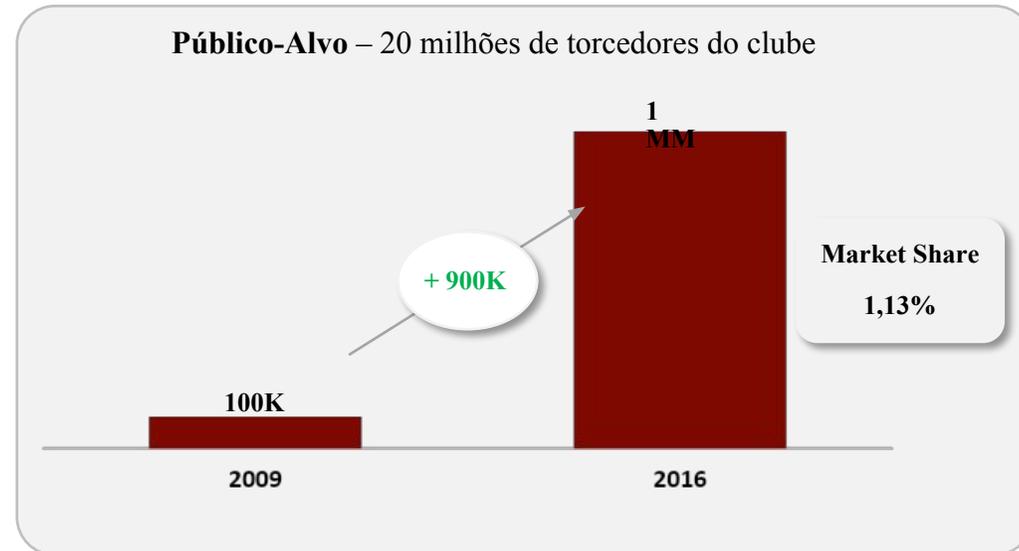
## Caso Fenerbahçe – 1 milhão de usuários



### Estratégia



### Resultados Fenercell – Turquia



### Campanha “Atingir 1 Milhão de Membros”

Trabalha ativamente procurando se tornar o maior do mundo em número de sócios



## Caso Fenerbahçe



Campanha MGM

*Cientes que cadastrarem 5 amigos na campanha ganham 2 tickets para a próxima partida de basquete*



Peça com Robin Van Persie (atacante do clube)

*Se você ainda não conhece/assina Fenercell, clique aqui Por que Fenercell? Confira as vantagens, vai perder essa oportunidade?*



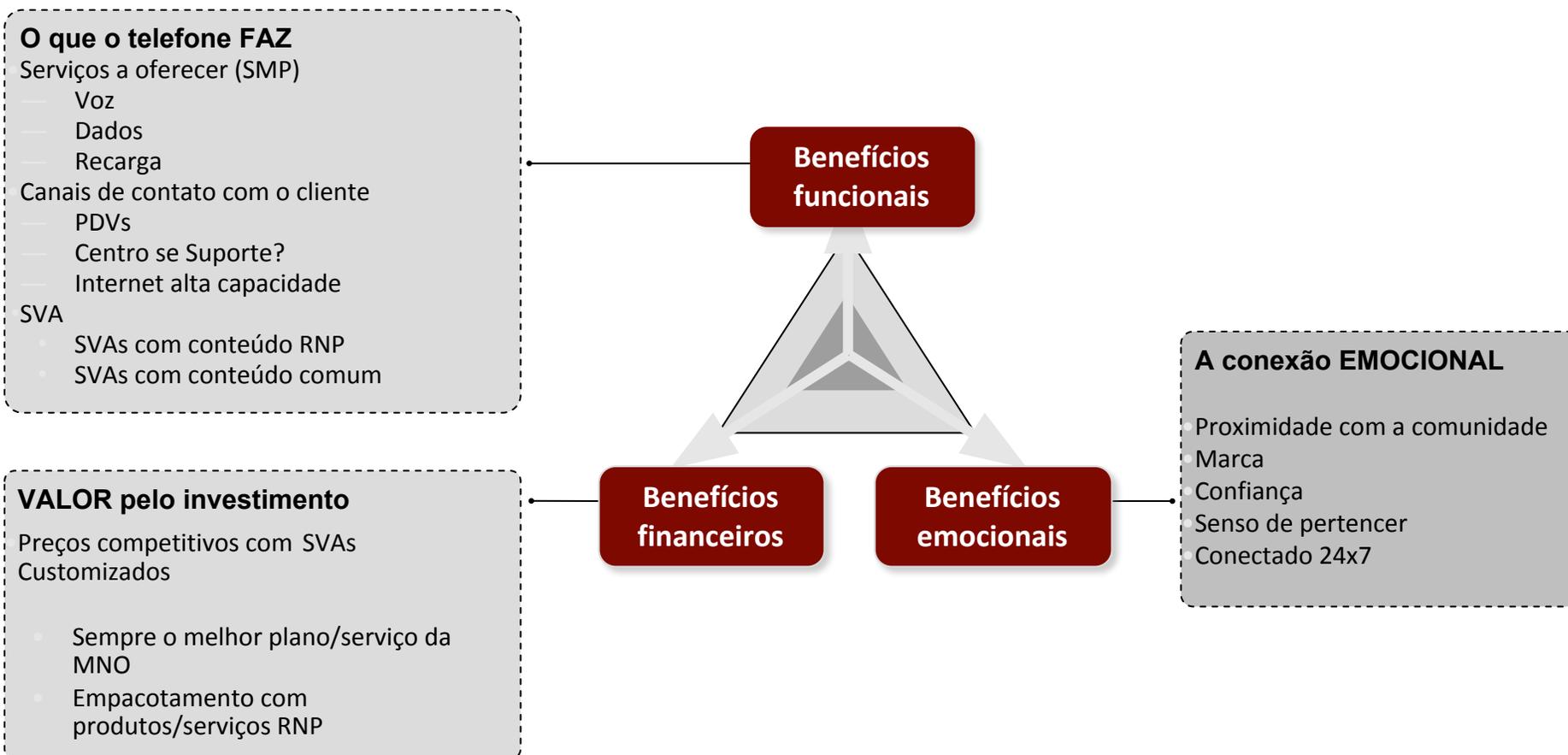
Aspectos Quantitativos	
<b>Base de assinantes/ clientes pré-existent</b>	Quanto maior a base de clientes da candidata à MVNO, maior a quantidade de informações geradas (big data), e também maior a possibilidade de economias de escala
<b>Capilaridade/ Rede de distribuição</b>	Um dos principais fatores de sucesso de uma MVNO. Quanto maior for a rede de distribuição, maior o alcance/presença na comunidade
<b>Custos operacionais baixos</b>	Diversas MVNOs de sucesso se apoiam em comunidades que funcionam com custos operacionais e de capital extremamente baixos
<b>Portfólio de produtos</b>	Robustez do portfólio de produtos abre oportunidades para cross-sell/up-sell
<b>Acesso a financiamento</b>	A agilidade financeira é um pré-requisito importante para garantir tanto o lançamento da MVNO quanto sua sobrevivência; no mínimo deve haver disposição para bancar 8-12 meses de uma equipe de startup e possível setup fee



Aspectos Qualitativos	
<b>Marca no Nicho</b>	Marca forte e reconhecida/querida ou de alto potencial em sua comunidade/nicho
<b>Fidelização/Lealdade</b>	Quanto mais leal a base de clientes, maior o potencial sucesso da MVNO
<b>Flexibilidade</b>	A candidata deve mostrar agilidade comercial e técnica para alterar acordos/contratos/sistemas
<b>Portfólio de Conteúdo</b>	Relevância do portfólio de conteúdo direcionado especificamente à comunidade
<b>Management comprometido</b>	O compromisso dos executivos chave é fundamental. Não pode haver dúvidas a respeito do negócio
<b>Capacidade de diferenciação</b>	Precificação (não preço puro), ofertas inovadoras, SVAs e tradução do entendimento da necessidade do segmento/comunidade em experiência superior do cliente



## E indispensável que a Proposta de Valor seja robusta





**Obrigado!**

**Raúl Aguirre Zegarra**

***raul.aguirre@wayraconsultoria.com***



MINISTÉRIO DO  
TURISMO

MINISTÉRIO DA  
DEFESA

MINISTÉRIO DA  
SAÚDE

MINISTÉRIO DAS  
COMUNICAÇÕES

MINISTÉRIO DA  
EDUCAÇÃO

MINISTÉRIO DA  
CIÊNCIA, TECNOLOGIA  
E INOVAÇÕES

