

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?



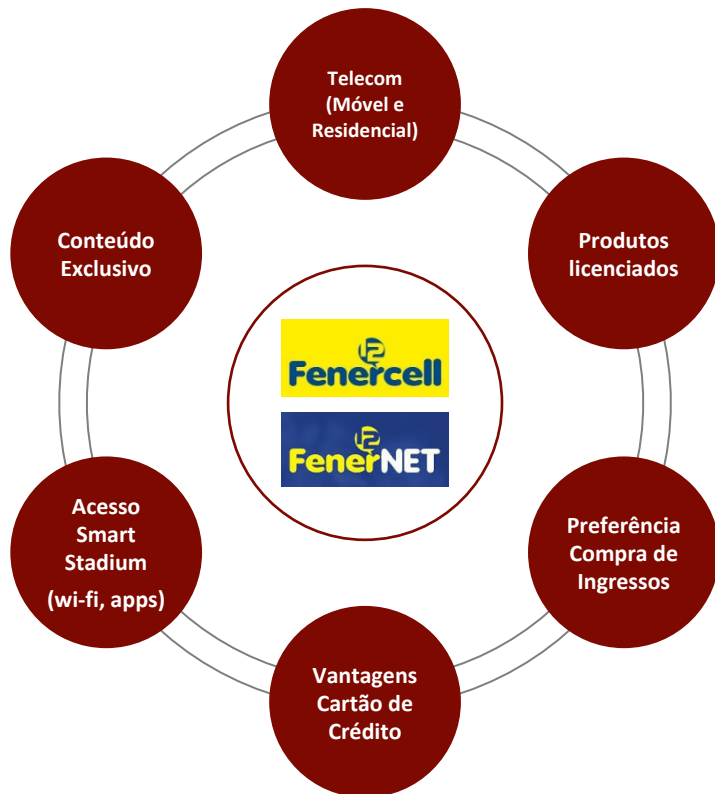
As MVNOs visam a competição em *serviço ao cliente*: de “one size fits all”, para múltiplas marcas com propostas segmentadas



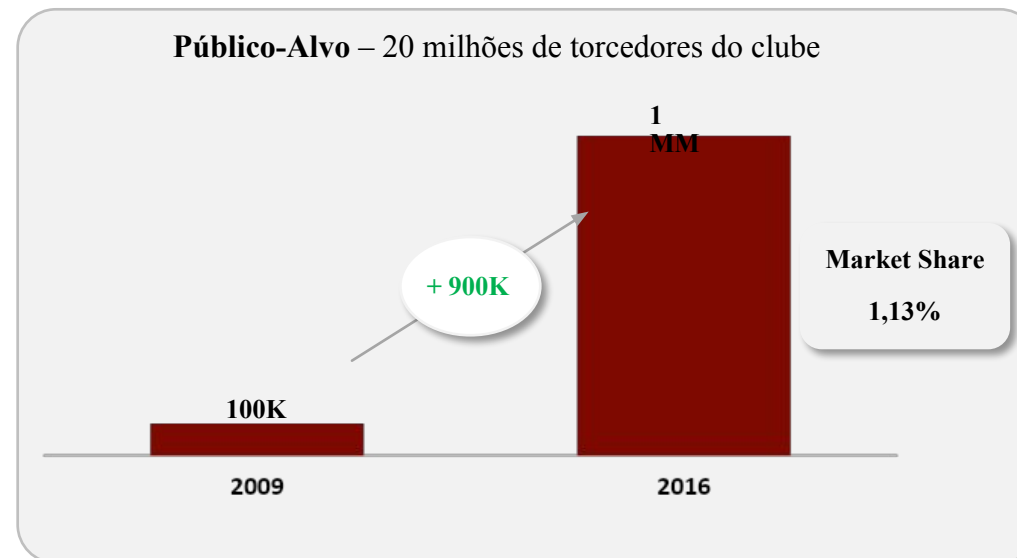
Caso Fenerbahçe – 1 milhão de usuários



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?*



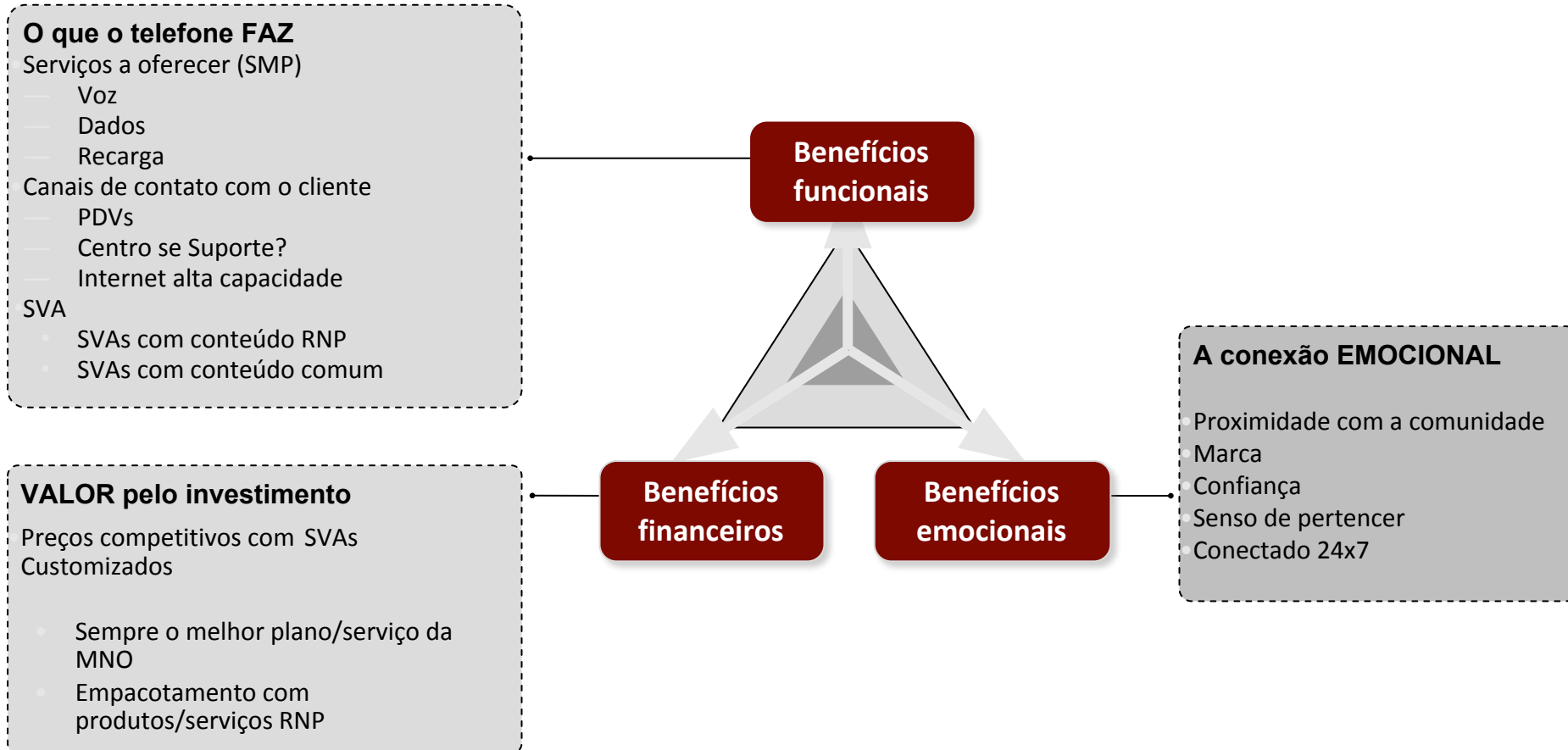
Aspectos Quantitativos	
Base de assinantes/ clientes pré-existent	Quanto maior a base de clientes da candidata à MVNO, maior a quantidade de informações geradas (big data), e também maior a possibilidade de economias de escala
Capilaridade/ Rede de distribuição	Um dos principais fatores de sucesso de uma MVNO. Quanto maior for a rede de distribuição, maior o alcance/presença na comunidade
Custos operacionais baixos	Diversas MVNOs de sucesso se apoiam em comunidades que funcionam com custos operacionais e de capital extremamente baixos
Portfólio de produtos	Robustez do portfólio de produtos abre oportunidades para cross-sell/up-sell
Acesso a financiamento	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	
Marca no Nicho	Marca forte e reconhecida/querida ou de alto potencial em sua comunidade/nicho
Fidelização/Lealdade	Quanto mais leal a base de clientes, maior o potencial sucesso da MVNO
Flexibilidade	A candidata deve mostrar agilidade comercial e técnica para alterar acordos/contratos/sistemas
Portfólio de Conteúdo	Relevância do portfólio de conteúdo direcionado especificamente à comunidade
Management comprometido	O compromisso dos executivos chave é fundamental. Não pode haver dúvidas a respeito do negócio
Capacidade de diferenciação	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

