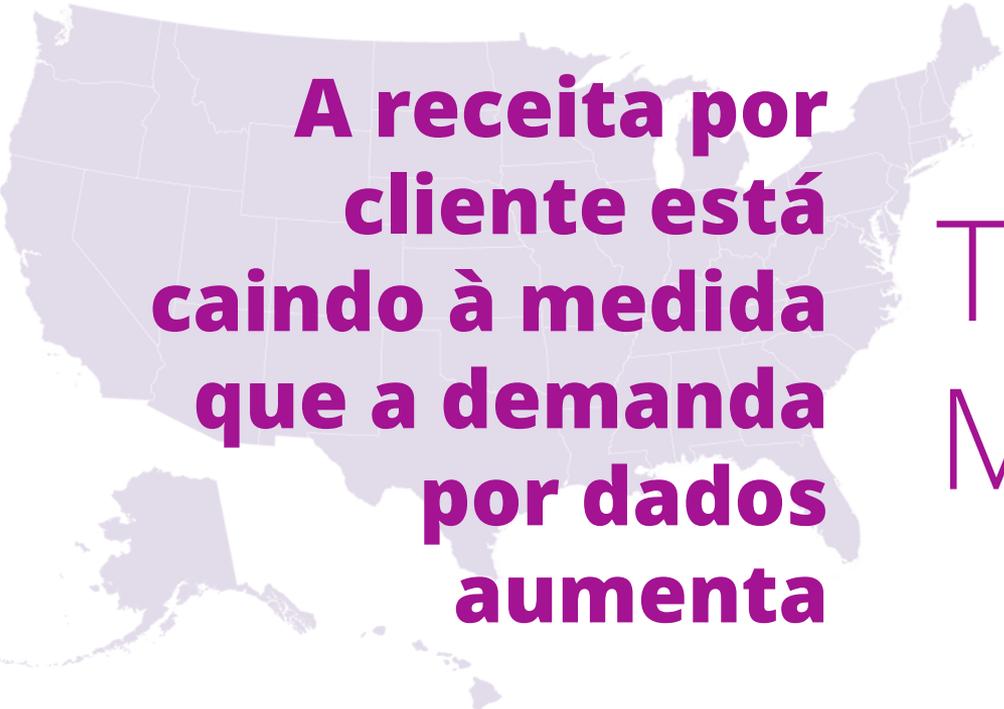


NÃO BASTA VENDER CONNECTIVIDADE

É PRECISO AGREGAR
VALOR AO NEGÓCIO

Silvia Folster
CEO Cianet



**A receita por
cliente está
caindo à medida
que a demanda
por dados
aumenta**



**TENDÊNCIA
MUNDIAL**

Consolidação

Alto investimento em
Infraestrutura

Necessidade de grande volume
para ter o retorno do investimento

Renda dos brasileiros

“É um movimento inevitável. Eles já não conseguem mais atender ficando apenas no regime de tributação simplificada, vão crescer”

AVANÇO DOS ISPS SOBRE O B2B E USO DE SD-WAN: AS PREVISÕES DA IDC PARA 2018

Carteira de pequenas e médias empresas dos provedores regionais vai crescer. Operadoras maiores começam a abraçar a tecnologia SD-WAN para manter clientes, mas abrindo mão de fatia das receitas com MPLS.

RAFAEL BUCCO — 30 DE JANEIRO DE 2018

COMPARTILHE f t p in



O ano de 2018 promete mudanças importantes no mercado de telecomunicações, segundo a consultoria IDC Brasil. A empresa lista ao menos três tendências que vão ditar a estratégia das empresas do setor neste ano. A começar pelo avanço dos provedores regionais, os chamados ISPs. Este mercado deve se consolidar, com uma série de fusões e aquisições, fazendo as empresas ganharem corpo e ampliarem suas áreas de cobertura.

“É um movimento inevitável. Eles já não conseguem mais atender ficando apenas no regime de tributação simplificada, vão crescer”, afirma André Loureiro, gerente de pesquisa da IDC.

Na esteira dessas fusões, os ISPs vão ofertar não apenas banda larga, como também voz, através de telefonia fixa ou da móvel, por meio de parcerias com MVNDOs, e TV por assinatura. Mas, principalmente, avançarão sobre o mercado B2B, atendendo pequenos negócios.

A capacidade de competição dos provedores regionais reside no preço, e isso deve contribuir para pressionar o crescimento da receita do setor de telecomunicações em 2018. A IDC prevê que o ano tenha uma retração de receita de 0,1%. “Além dos provedores regionais, os serviços de voz fixa continuam em tendência de queda, e a competição entre as operadoras móveis, com planos de voz ilimitada, também influencia”, diz Loureiro.

Grandes operadoras

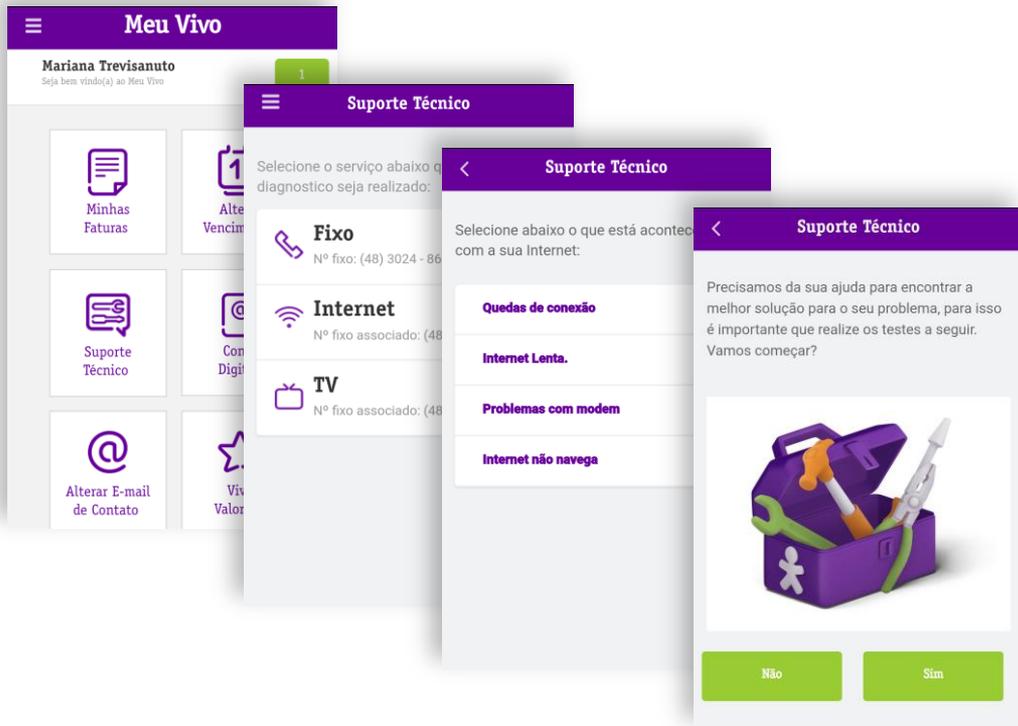
Por fim, o setor de telecomunicações deve testemunhar o crescimento das ofertas de serviços SD-WAN. “Aqui, as grandes operadoras decidiram agir e vender também as soluções, numa atitude mais pró-ativa”, diz o analista. Segundo ele, há menos chances de as grandes perderem mercado para concorrentes, como se deu com o VoIP, pois elas já estão abraçando a tecnologia.

A high-angle, black and white photograph of a woman with long, light-colored hair sitting cross-legged on a bed with white linens. She is wearing a light-colored, long-sleeved blouse and jeans. She is looking down at a laptop computer open in front of her, with her right hand on the keyboard. In her left hand, she holds a smartphone. To her left, a small, rectangular electronic device, possibly a smartwatch or a small tablet, lies on the bed. The overall scene suggests a person working or studying in a relaxed, home environment.

COMO
BAIXAR O
CUSTO E
MANTER
CLIENTES?

Melhoria no custo operacional

Guia para o cliente
fazer a instalação
do modem





DIFERENCIAÇÃO
NA EXPERIÊNCIA
DO USUÁRIO

Inteligência Artificial

Melhoria na experiência do usuário sem pesar na folha de pagamento

Personalização automatizada nos primeiros atendimentos de suporte e vendas

Atendimento mais rápido sem aumentar o custo com funcionários

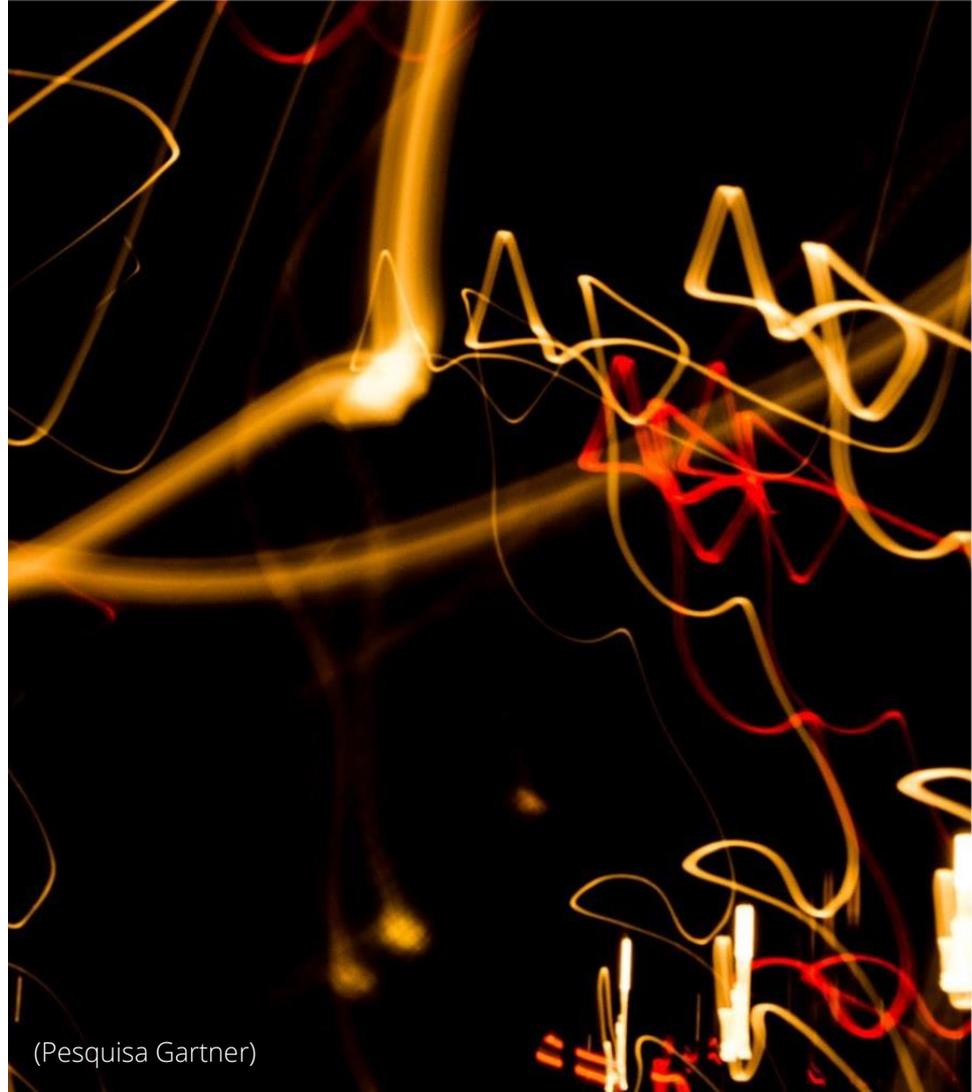
Até 2020

85%

dos relacionamentos
entre consumidores e
empresas será feito

**sem interação
humana**

(Pesquisa Gartner)



Não são as
máquinas que vão
dominar o mundo,
**as pessoas que
passam a ter controle
da tecnologia**





50%

dos investimentos em produtos
e serviço sejam relacionados à
experiência do consumidor

A low-angle, upward-looking photograph of a modern skyscraper with a glass facade. The building's grid of windows and dark structural lines is prominent. The sky is filled with soft, white and grey clouds, creating a bright but slightly overcast atmosphere. The overall composition is clean and professional, typical of corporate branding or financial reports.

AUMENTANDO
A RECEITA



CRESCIMENTO ESTRATÉGICO

**Utilização de dados
estratégicos para o
planejamento e a
execução de vendas**

Case

Uso de Big Data para identificar o potencial econômico local, demanda de mercado e macro ambiente econômico.



Lista de municípios com maior potencial de vendas em todo o território brasileiro.

NOVOS SERVIÇOS

**Oferecer mais sem ter que
investir em novas estruturas**

**Novos serviços passando na
rede já existente**



Case



Operador regional aposta na IOT para se diferenciar

Spin-off da VCN que já prestam serviços de Telecom e TI há 20 anos.

As novas tecnologias estão transformando o consumo a competição, **e a tendência é o surgimento de modelos de negócios disruptivos que vão mudar a relação das empresas com seus clientes.**

ISP.NEXT LAB



Promover discussões sobre o impacto da transformação digital no mercado de telecom;



Articular ecossistema de inovação para ISPs, promovendo encontros para debate e discussões;

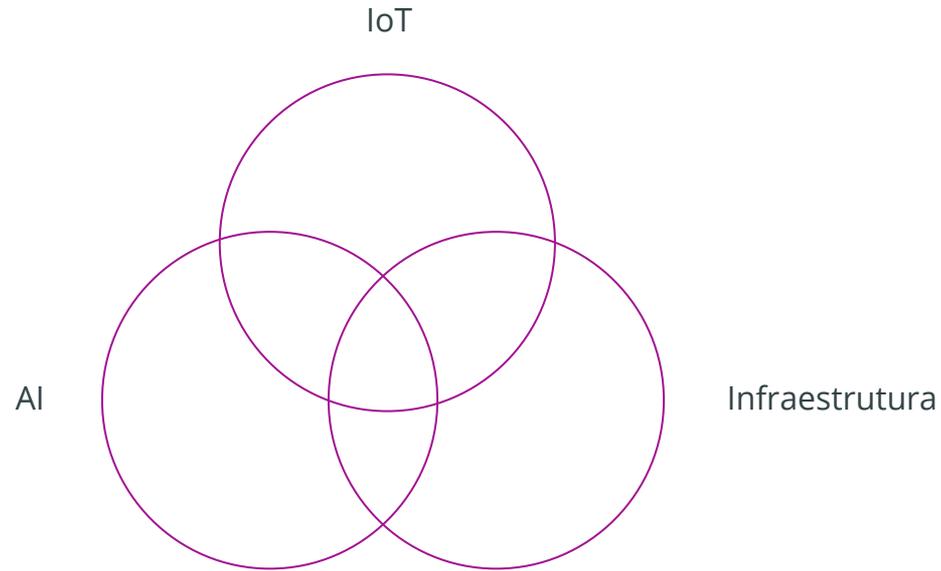


Especular sobre tendências e possibilidades de comportamento de consumo da internet;

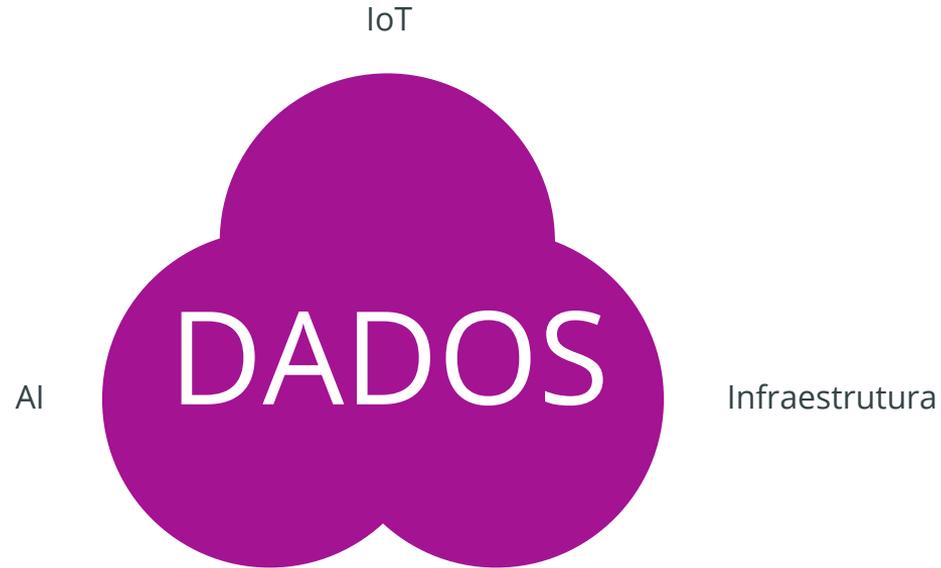


Fomentar parcerias entre empresas de tecnologia com o objetivo de gerar negócios de impacto para o mercado

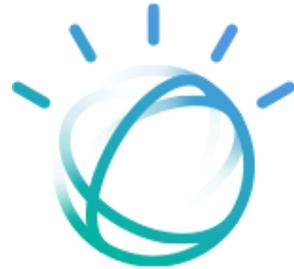
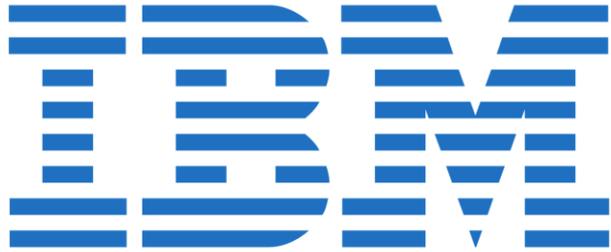
Mapa de Projetos



Mapa de Projetos



Parcerias



**With
Watson™**

NÃO BASTA VENDER CONNECTIVIDADE

É PRECISO AGREGAR
VALOR AO NEGÓCIO

Silvia Folster
CEO Cianet