

SURF TELECOM



Serviços Móveis ao alcance dos
Provedores Regionais

Revolução MVNE

Quem somos

Autorizatória Anatel para oferecer serviços de telecomunicações móveis à usuários finais, empresas, governo e a organizações interessadas em oferecer serviços móveis à seus clientes.

UMA MVNO PARA MVNOS

A Surf Telecom começa a operar no primeiro trimestre de 2016. No seu foco, as igrejas evangélicas ligadas à mídia e o público jovem das classes C/D.



LIA RIBEIRO DIAS — 14 DE OUTUBRO DE 2015

COMPARTILHE      

Com plano de negócios de chegar a 6 milhões de assinantes em cinco anos, a Surf Telecom começa a operar no Brasil no primeiro trimestre de 2016 por São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília, como uma **MVNO (Mobile Virtual Network Operator)** da TIM e investimento de R\$ 50 milhões. “Consumimos três anos no projeto, que vai ser autossustentável em seis meses”, comenta Yon Moreira da Silva Jr, que não tem nenhuma preocupação em repetir a trajetória frustrada de outras MVNOS. “Nosso projeto é sólido”, anuncia o principal executivo da nova operadora.

A segurança demonstrada pelo executivo, que construiu sua carreira profissional na indústria de telecom, vem apoiada no tempo dedicado ao estudo do mercado de MVNO no mundo e também à sua experiência à frente da Movicel, operadora de Angola, onde trabalhou por dois anos atendendo uma população em sua maioria de baixo poder aquisitivo. O modelo de negócios da Surf Telecom se baseia em três públicos-alvo: MVNOS credenciadas, que não vão precisar enfrentar a burocracia regulatória para obter sua licença nem os desafios técnicos; o segmento de M2M; e os jovens das classes C/D, os jovens do “rolezinho”, que precisam de planos dados robustos, mas baratos.

Licença de autorizatória

Para chegar as MVNOS frustradas ou que não querem enfrentar os desafios regulatórios e técnicos, a Surf conta com uma licença de autorizatória obtida na Anatel que lhe abre as portas para o atendimentos dessas empresas. Resolve para essas empresas essas dificuldades que emperraram muitos negócios de MVNOS. “Temos várias negociações em andamento”, conta Yon. No seu alvo, estão as igrejas evangélicas ligadas a grupos de mídia, com um elevado público potencial.

Fonte: Telesíntese - <http://www.telesintese.com.br/uma-mvno-para-mvnos/>

Somos operadora Tier1

Outorgados pela Anatel de Acordo com o DOU

Superintendente

ATO Nº 5.453, DE 31 DE AGOSTO DE 2015

Processo n.º 53500.009285/2015 - Expediente Autorização, mediante assinatura de correspondente Termo e do pagamento do Preço Público pelo Direito de Exploração de Serviços de Telecomunicações e Pelo Direito de Exploração de Satélite - PPDESS, no valor de R\$ 9.000,00 (nove mil reais) por Termo de Autorização, à EUTV CONSULTORIA E INTERMEDIACAO DE NEGOCIOS S.A., CNPJ n.º 10.455.746/0001-43, para exploração do Serviço Móvel Pessoal - SMP, de interesse coletivo, no regime privado, por prazo indeterminado, na Área de Prestação delimitada pelas Regiões I, II e III do PGA-SMP. Para a prestação do SMP objeto da presente Autorização, a EUTV CONSULTORIA E INTERMEDIACAO DE NEGOCIOS S.A. deverá fazer uso das subfaixas de radiofrequências autorizadas à TIM CELULAR S.A.

VITOR ELISIO GOES DE OLIVEIRA
MENEZES
Superintendente

Plataforma MVNE

- Podemos “pendurar” outras MVNOs credenciadas

Vencedores do Leilão de Licença 4G na cidade de São Paulo

A Surf Telecom foi a vencedora do leilão de sobras de frequência 4G na cidade de São Paulo, podendo assim oferecer serviços também em rede própria.



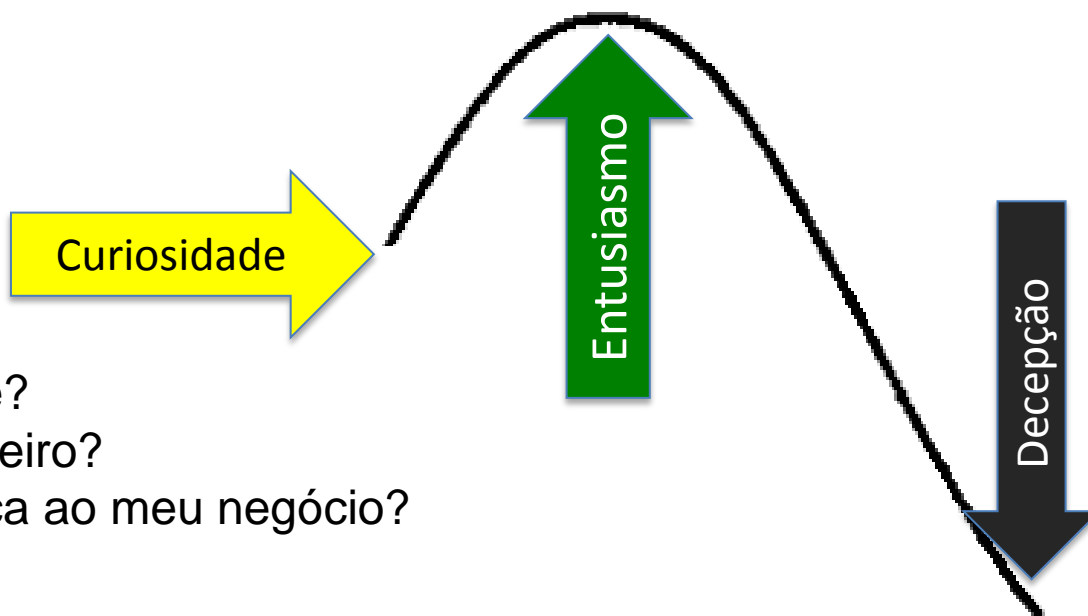
LEILÃO

LEILÃO DE SOBRAS: EM SÃO PAULO, DISPUTA NO LOTE C LEVA A ÁGIOS DE ATÉ 3.280%

A Surf Telecom venceu o lote em São Paulo na banda C, 2.500 MHz, TDD, 35 MHz. Seu lance foi 30 vezes maior que o preço mínimo, da ordem de 1,1 milhão de reais. Também houve disputa acirrada nos outros grandes centros do estado, como Campinas, Guarulhos e Santos.

Ciclo Doloroso MVNOs

- Meus clientes querem SMP!
- Parece que pára em pé !
- Vamos investir!



- O que é?
- Dá dinheiro?
- Se aplica ao meu negócio?

- MNO nem me atende...
- Nossa, que CAPEX ...
- Complexidade regulatória

Seus Problemas se acabaram-se!!!!

- Meus clientes querem SMP!
- Parece que pára em pé !
- Vamos investir!



- O que é?
- Dá dinheiro?
- Se aplica ao meu negócio?

- MNO r...
- Nossa...
- Comple... atória

Vislumbramos 2 modelagens simples de atuação conjunta

Os modelos abaixo podem migrar entre si em qualquer momento

Modelo	Canal Negócios	MVNO
Benefícios Provedor	<ul style="list-style-type: none">• Receita na aquisição do cliente• Receita recorrente nas recargas (quando cobradas nos seus canais)• Canal Comunicação : mktg direto, promoções, avisos• Atendimento a clientes Digital no smartphone	Anteriores mais : <ul style="list-style-type: none">• Elaboração de planos• Modelo Surf transfer price, que permite margens mais elevadas
Benefícios aos Clientes	<ul style="list-style-type: none">• Oferta plano atraente• Atendimento a cliente• Avisos e ações pró-ativas	Anteriores mais : <ul style="list-style-type: none">• Planos únicos• Fidelização
Pontos atenção	<ul style="list-style-type: none">• ?	<ul style="list-style-type: none">• Uso da sua Marca

Onde o Provedor vai pescar?

Organizações em diferentes nichos ou segmentos, que já possuam acesso à potenciais clientes, podendo lançar sua própria MVNO, com baixa barreira financeira e estratégica de entrada.

- Clubes Esportivos
- Redes de Varejo
- Instituições Religiosas
- Empresas de Mídia
- Bancos ou Grupos Financeiros
- Base de clientes existente



Acesso imediato a milhares de prospects

MVNO – benefícios para o Grupo

MVNO é uma plataforma poderosa para relacionamento com clientes e fidelização, com extensos benefícios aos cliente

Relacionamento com clientes - ações pró-ativas de comunicação, retorno de chamadas, atendimento

Ações de fidelização – Benefícios altamente valorizados pelos clientes, com baixo custo para o Grupo, pois existe um spread enorme entre percepção de valor e custo

Novas fontes de receita

Porque a Surf é imbatível

Low Fare, Low Cost, No Frills e Fair Services

Custos :

- Assimetria regulatória permite custos mais competitivos que a concorrência
- Plataforma em cloud com alta escalabilidade
- Equipe espartana

Tecnologia :

- Sem complexidade técnica
- Elaboração de planos em uma semana
- Dashboard de cliente em uma única tela para o atendente

Passos :

- Registro de nova credenciada na Anatel
- Abertura no CN desejado
- Abertura de pedidos de SIM Cards

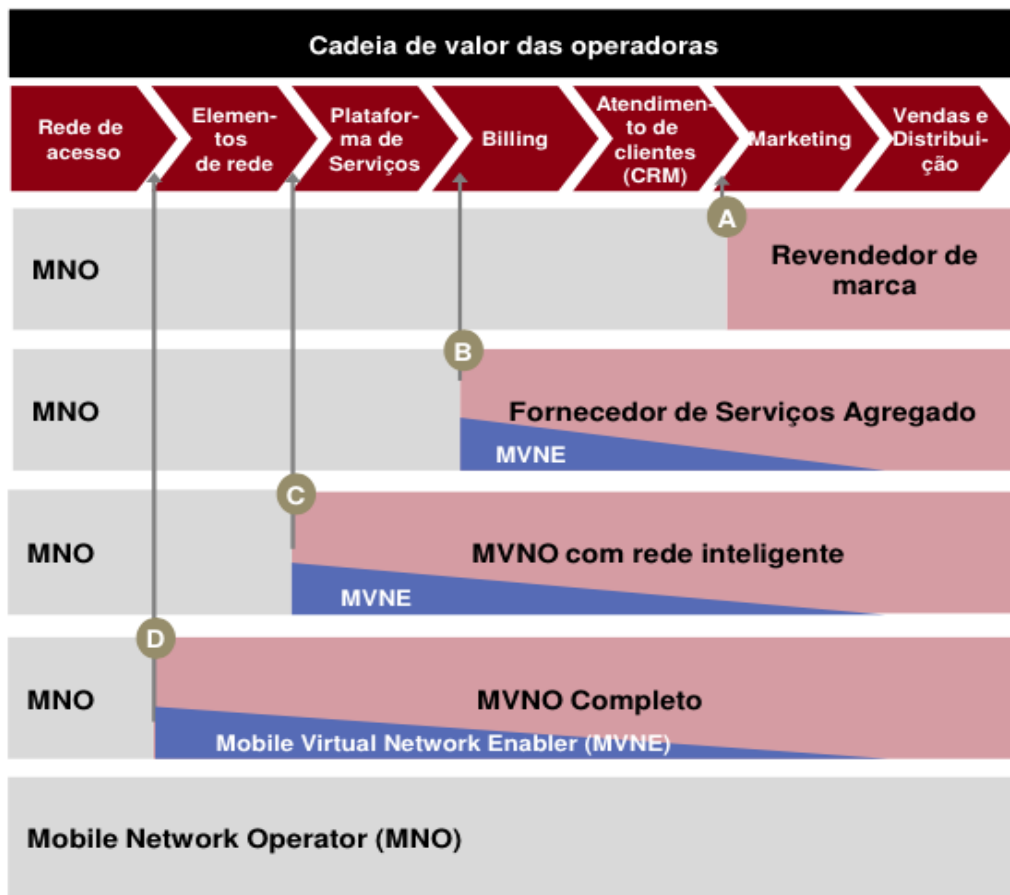
Experiência :

Profissionais com alta experiência e track record de sucesso

Parceiros: Bradesco BBI, Valid, Cielo, M4U entre outros

Plataforma MVNE

Não é necessário conhecimento prévio de telecom, a Surf cuida de toda a parte técnica, e o Grupo define até onde quer gerir o negócio, dentro da cadeia de valor.



- A**
 - Define os preços, pacotes e o marketing
 - Apenas pode criar tarifas que o MNO autorize e crie em seus sistemas
 - Não tem controle sob o resto da cadeia de valor
 - Tipicamente associados ao modelo regulatório credenciado
- B**
 - Tem seu próprio CRM (Atendimento a Cliente)
 - Pode adicionar valor com atendimento diferenciado
 - Gera seu próprio sistema de Billing (faturamento)
 - Possui algo mais de flexibilidade nas tarifas
 - Maior controle sob o consumo de seus clientes
- C**
 - São capazes de ofertar serviços diferenciados para seus clientes – diferentes SVAs
 - Possuem suas próprias Plataformas de Serviços e alguns Elementos de Rede
 - Tipicamente associado ao modelo regulatório autorizado, possuindo SIM cards e faixa de numeração próprios
- D**
 - Tem total flexibilidade para produtos e serviços
 - Tipicamente associado ao modelo autorizado
 - Opera seu próprio HLR/HSS
 - Possui numeração e SIM próprias

Grandezas financeiras estimadas

Com acesso imediato a milhões de prospects, simulamos como exemplo uma projeção de resultado com apenas 5.000 clientes

- ARPU anual : R\$480
- Número de clientes : 5.000
- Receita Bruta Gerada/Ano: R\$ 2.4 Milhões
- EBITDA típico : 12%
- EBITDA da operação MVNO/Ano : R\$ 288 mil

Obrigado

Luiz Quintão

CTO

luiz@surf4g.com.br