

Telefonica

PLAN DE IMPLEMENTACIÓN MVNO_

MVNO
DIRECCIÓN MAYORISTA
2015

BE MORE_



OBJETIVO



Presentar el Plan de Trabajo para un Trial de un MVNO. Los Trials son prototipos que no superan las 100 sims de prueba.

INDICE



01

¿QUE AREAS Y PROCESOS DE NEGOCIOS ESTAN IMPACTADOS EN UNA IMPLEMENTACIÓN?

02

¿CÓMO HACEMOS PARA IMPLANTAR UN MVNO ?

03

¿QUE NECESITAMOS PARA TENER UNA IMPLANTACIÓN RAPIDA?

Implementación MVNO

¿QUE AREAS DE LA COMPAÑÍA NECESITAMOS INVOLUCRAR?



COMERCIAL

TECNICA

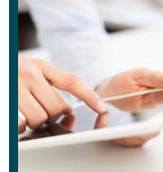


Implementación MVNO

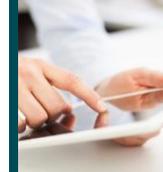
¿QUE AREAS DE LA COMPAÑÍA NECESITAMOS INVOLUCRAR?



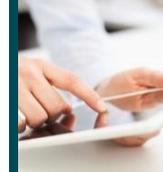
- 1 Organización**
Poner en marcha organización requerida para gestionar el negocio MVNO
- 2 Legal**
Cumplir con todos los requisitos legales
- 3 Clientes**
Definir la forma en que los clientes se relacionarán con el MVNO
- 4 Marketing**
Definir y dar a conocer los productos/servicios que ofrecerá el MVNO
- 5 Ventas**
Definir la forma en que los clientes podrán adquirir los servicios del MVNO
- 6 Logística**
Asegurar que se dispone de los materiales físicos necesarios
- 7 Gestión**
Establecer los procesos (financieros, administrativos) necesarios para gestionar el negocio
- 8 Tecnología**
Asegurar que se realizan todos los desarrollos tecnológicos



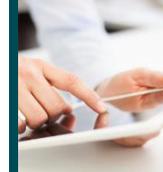
Aspectos a definir	Tareas	MVNO	TEMM
Definición de organigrama funcional de la unidad	Crear organigrama con "Key Users"		
	Establecer necesidades de evolución		
Selección y contratación	Especificar perfiles necesarios		
	Lanzar proceso de contratación		
	Contratar candidatos seleccionados		
Definición canales de vinculación con TEMM	Crear estructura de canales de vinculación		
	Establecer datos de contacto		
Organización de Call Center	Definir la organización del Servicio de Atención al Cliente		
	Capacitación de los agentes del Call Center		



Aspectos a definir	Tareas	MVNO	TEMM
Definición de características del Pack Inicial	Precio de Venta		
	Saldo Inicial, Celulares disponibles, etc.		
Definición de las características del producto	Precio de cada tipo de llamada, de cada SMS y de MB		
	Definir las unidades (minutos, SMS, MB) incluidas en los paquetes (si los hay)		
	Ofertas, Recargas acumuladas, etc.		
Definición de las características de las promociones	Establecer criterios de aplicación de la Oferta		
	Determinar días o tiempos de aplicación de la Oferta		
Definición de actividades de Cross-Selling	Determinar cómo se enlazarán los servicios de telefonía celular con otros servicios del MVNO		



Aspectos a definir	Tareas	MVNO	TEMM
Definición de Canales	Determinar los canales a través de los que se comercializará el servicio celular		
Determinación de la Política de comisiones	Determinar el esquema de comisionado que se asignará a los canales de venta y los agentes comerciales		
Elaboración del Plan de Medios	Web, revistas, Publicidad en Punto de Venta, otros...		
Creación campaña comunicación	Creación de los materiales que se emplearán en los diferentes soportes del Plan de Medios		



Aspectos a definir	Tareas	MVNO	TEMM
Definir los procesos de Desarrollo Comercial	Productos (Creación / Eliminación / Modificación)		
Definición de los procesos de Venta	Ventas de Sim + Terminal		
	Ventas sólo de Sim		
Definición de procesos de Administración	Procesos financieros y de control de gestión		
	Procesos de Planificación Estratégica		
Definición de procesos de Atención al Cliente	Procesos de Front-Office <ul style="list-style-type: none"> Solicitud de Información Solicitud de Modificación de servicio Reporte de Incidencia Estrategia de puntos de recarga 		
	Procesos de Back-Office <ul style="list-style-type: none"> Tipificación de incidencias Matrices de Escalados 		



Aspectos a definir	Tareas	MVNO	TEMM
Configuración de la plataforma MVNE	Documentar los requerimientos de la plataforma MVNE de acuerdo a lo definido en las líneas de trabajo <i>Comercial</i> y <i>Operacional</i>		
	Asegurar que la plataforma MVNE se configura de acuerdo a los requerimientos		
Adaptación de los PV del MVNO	Definición de requerimientos de la herramienta de Punto de Venta		
	Definición de las modificaciones necesarias para adaptar el Crédito del MVNO a la venta de terminales y servicio celular de del MVNO		
Integración con los Sistemas del MVNO de la plataforma MVNE	Asegurar la integración de los Sistemas del MVNO con la plataforma MVNE		
Integración con terceros de la plataforma MVNE	Call Center, Agregadores de Recarga, Operadores Logísticos		

INDICE



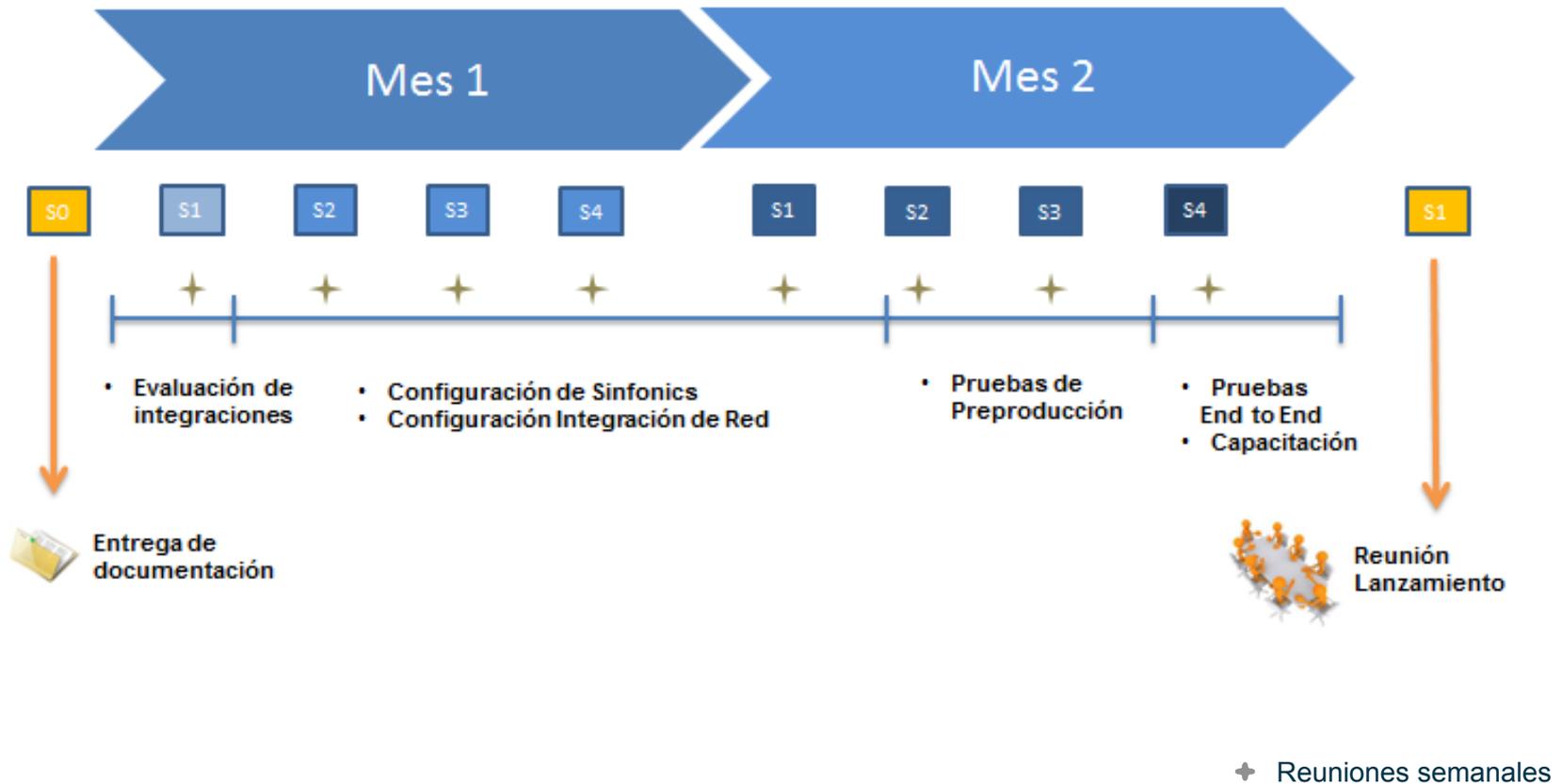
01 ¿QUE AREAS Y PROCESOS DE NEGOCIOS ESTAN IMPACTADOS EN UNA IMPLEMENTACIÓN?

02 ¿CÓMO HACEMOS PARA IMPLANTAR UN MVNO ?

03 ¿QUE NECESITAMOS PARA TENER UNA IMPLANTACIÓN RAPIDA?

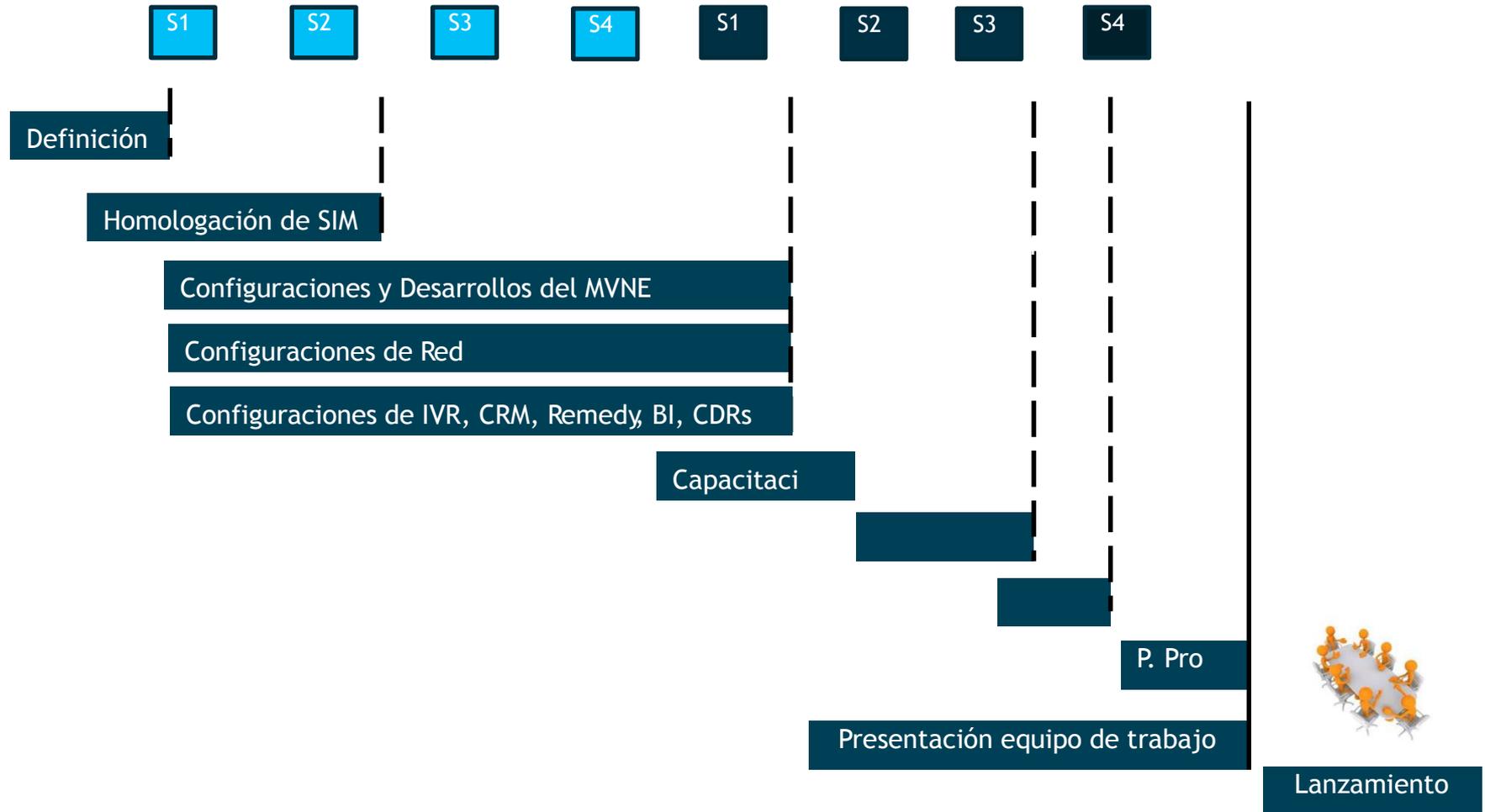
Implementación MVNO

¿CÓMO HACEMOS PARA IMPLANTAR UN MVNO ?



Implementación MVNO

¿CÓMO HACEMOS PARA IMPLANTAR UN MVNO ?



Implementación MVNO

¿CÓMO HACEMOS PARA IMPLANTAR UN MVNO ?



[-] IMPLEMENTACIÓN	52 días	
+ PREPARACION	1 día	Cliente/Operadores Virtuales
[-] REVISION DE DEFINICIONES	10 días	Operadores Virtuales
+ Comercial	5 días	Operadores Virtuales
+ Técnica	5 días	Operadores Virtuales
+ Capacitación	2 días	Operadores Virtuales
[-] DESARROLLO	30 días	Operadores Virtuales
+ Definición de rangos específicos	30 días	Operadores Virtuales
+ Configuraciones	30 días	Operadores Virtuales
+ Desarrollos Identificados	30 días	
+ Integraciones	30 días	Operadores Virtuales
+ Generación de Reportería	1 día	Operadores Virtuales
[-] PRUEBAS	11 días	Cliente
Elaboración del plan de pruebas	1 día	Operadores Virtuales
+ Pruebas de Preproducción	5 días	
Firma de Acta de aceptación de pruebas	1 día	Cliente
+ Pruebas de Producción	3 días	Cliente
Firma de Acta de aceptación de pruebas	1 día	Cliente
+ Pruebas end to end	3 días	Redes
+ REUNIONES DE SEGUIMIENTO	2 días	Cliente

INDICE



01

¿QUE AREAS Y PROCESOS DE NEGOCIOS ESTAN IMPACTADOS EN UNA IMPLEMENTACIÓN?

02

¿CÓMO HACEMOS PARA IMPLANTAR UN MVNO ?

03

¿QUE NECESITAMOS PARA TENER UNA IMPLANTACIÓN RAPIDA?



La información que deberá definir el MVNO para iniciar la implementación es la siguiente:

Organización

- a) Definición de la Estructura del Cliente.

Producto

- a) Ciclo de Vida
- b) Configuración de la oferta comercial.

Aspectos Técnicos

- a) Configuración eléctrica de las SIMs
- b) Arte y diseño del Tríptico (SIM)
- c) Homologación de terminales.
- d) Matriz de pruebas del producto.