

Flavio Morciano
Product & Offering, OpNet



La soluzione mobile per il mercato wholesale

INFRASTRUTTURA ED ESPERIENZA DEL GRUPPO
WINDTRE A SUPPORTO DEGLI MVNO

Sfide e Opportunità

IL MERCATO MVNO IN ITALIA



Il mercato italiano degli **operatori virtuali** mostra una **traiettoria in espansione**, con una quota stabile di utenti e dinamiche competitive in evoluzione.



Accanto ai **tradizionali operatori telco**, emergono **nuovi player** provenienti da settori verticali: **banche, utility, media company, assicurazioni, GDO**.



Le imprese cercano **modelli di offerta sempre più flessibili**, in grado di adattarsi a esigenze specifiche di mercato e posizionamento.



Per competere, gli MVNO devono **contenere gli investimenti iniziali, garantire qualità del servizio, ridurre il time-to-market** e costruire un **posizionamento distintivo**.



Crescita solida

Crescita stimata dell'**8 % CAGR** fino al 2030 (da 3,85 a 6,63 Mld USD)*

Quota mercato

Quota MVNO in crescita costante: da 8,3 % a fine 2023 a **12,5 %** a dicembre 2024*

Competitività prezzi

Numero di GB inclusi triplicati dal 2020 al 2024 con canone stabile (~**8,4 €/mese**)*

Crescere con il Mobile?

PRESIDIARE, DIFFERENZIARE, FIDELIZZARE

Per un **operatore locale o regionale**, il servizio *Mobile* rappresenta un **fattore abilitante** per **far evolvere la propria offerta**, **aumentare la competitività** e **rafforzare la relazione con il cliente**:

OpNet ABILITA questo percorso grazie all'accesso a infrastrutture, competenze e asset presenti in WindTre, e un supporto tecnico e operativo lungo tutte le fasi di implementazione.

1

AMPLIAMENTO DELL'OFFERTA

Consente di completare il **portafoglio** con un *servizio essenziale*, aumentandone la **rilevanza percepita** e il **valore complessivo**.

2

MAGGIORE ENGAGEMENT CUSTOMER BASE

Favorisce una **relazione più continua** con il cliente attraverso nuovi touchpoint, programmi di fidelizzazione e azioni su base clienti esistenti.

3

RAFFORZAMENTO DEL POSIZIONAMENTO COMPETITIVO

Permette di **presidiare nuove aree di mercato**, **generare revenue** e **migliorare la percezione del brand**.

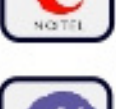


Chi ha già raccolto la sfida del Mobile?

LO SCENARIO ITALIANO DEGLI MVNO LE INDUSTRY DI PROVENIENZA

Full MVNO

	LYCA MOBILE	Multinational Telco Financial Transaction + TV
	POSTE MOBILE	Finance Multiutility
	DIGI MOBILE	Multinational F-M Convergence + TV
	COOP VOCE	GDO
	BT ITALIA MOBILE	F-M Convergence Business
	FASTWEB	F-M Convergence Business
	VIANOVA (ex WELLCOM)	F-M Convergence

	1MOBILE	Pure TelCo Ex GDO
	NT MOBILE	Pure TelCo
	ITALIA POWER	Multiutility
	AC MILAN CONNECT	Sports ATR Aggregator
	OPTIMA	Multiutility
	NOITEL	Telco ATR Aggregator
	TISCALI MOBILE	F-M Convergence
	DAILY TELECOM	Ethnic

Enhanced Service Provider (ESP)

	CHINA MOBILE	Ethnic
	SPUSU MOBILE	Multinational TelCo
	ELIMOBILE	Pure TelCo Ex GDO
	SEGNO VERDE	Social Operator
	DIMENSIONE	F-M Convergence
	RABONA MOBILE	Pure TelCo
	ENEGAN MOBILE	Multiutility
	FEDER MOBILE	TelCo Accessories Pure Telco

Flessibilità per ogni settore: dal bisogno al modello

QUANDO LA CONNETTIVITA' INCONTRA INDUSTRY DIVERSIFICATI

	 Multinational	 Convergence	 Aggregator	 Ethnic	 Multiutility	 GDO	 Financial
Infrastruttura TelCo	×	×	×	×			
Processes	×	×	×				
CRM Assets	×	×					
Loyalty Programs					×	×	
Digital UX							×
CB Upselling		×			×	×	×
CB fidelizzata					×	×	
Customer Caring		×			×		×
Churn Reduction		×			×		
Brand Reputation	×	×		×		×	×
Distribution Channels				×		×	
Sales Channels		×		×		×	

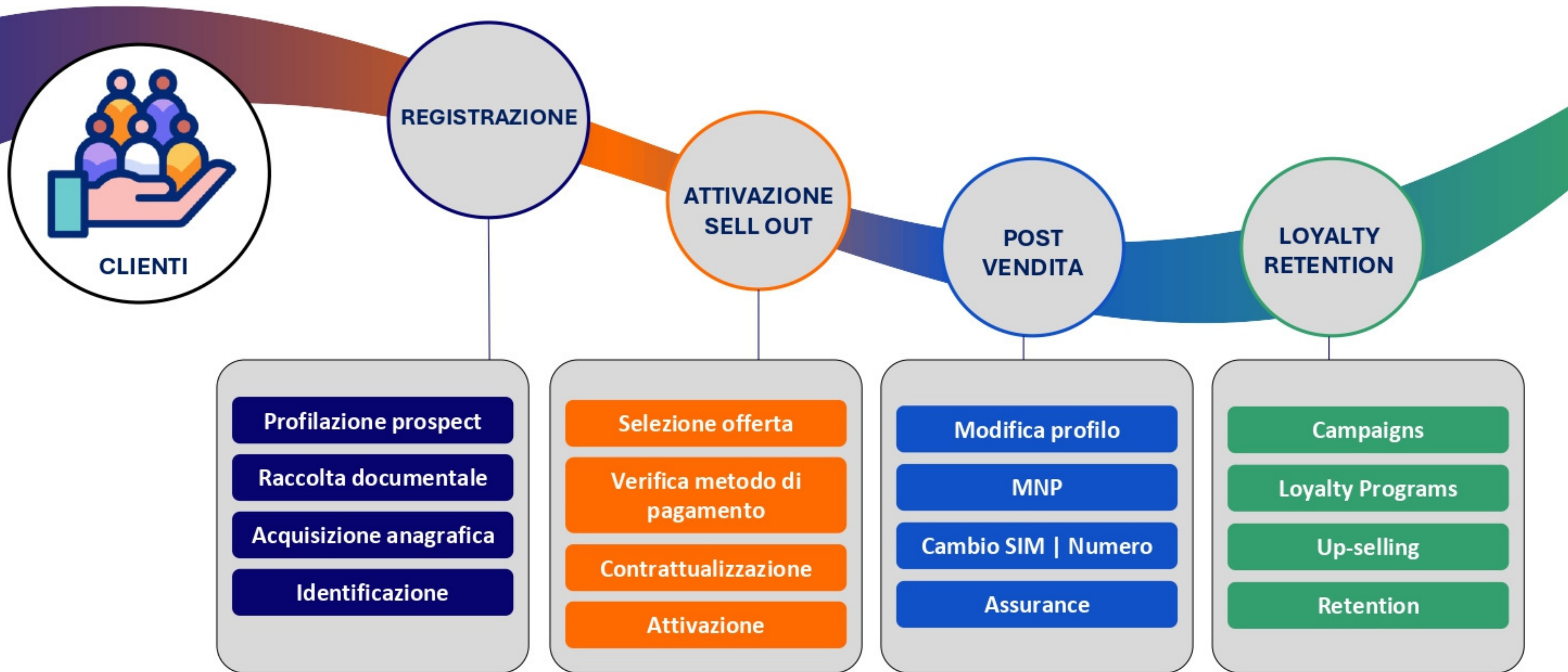
Dal Marketing Plan al Business Case

PER SCALARE MODELLI PIÙ EVOLUTI, SENZA AUMENTARE LA COMPLESSITÀ GESTIONALE



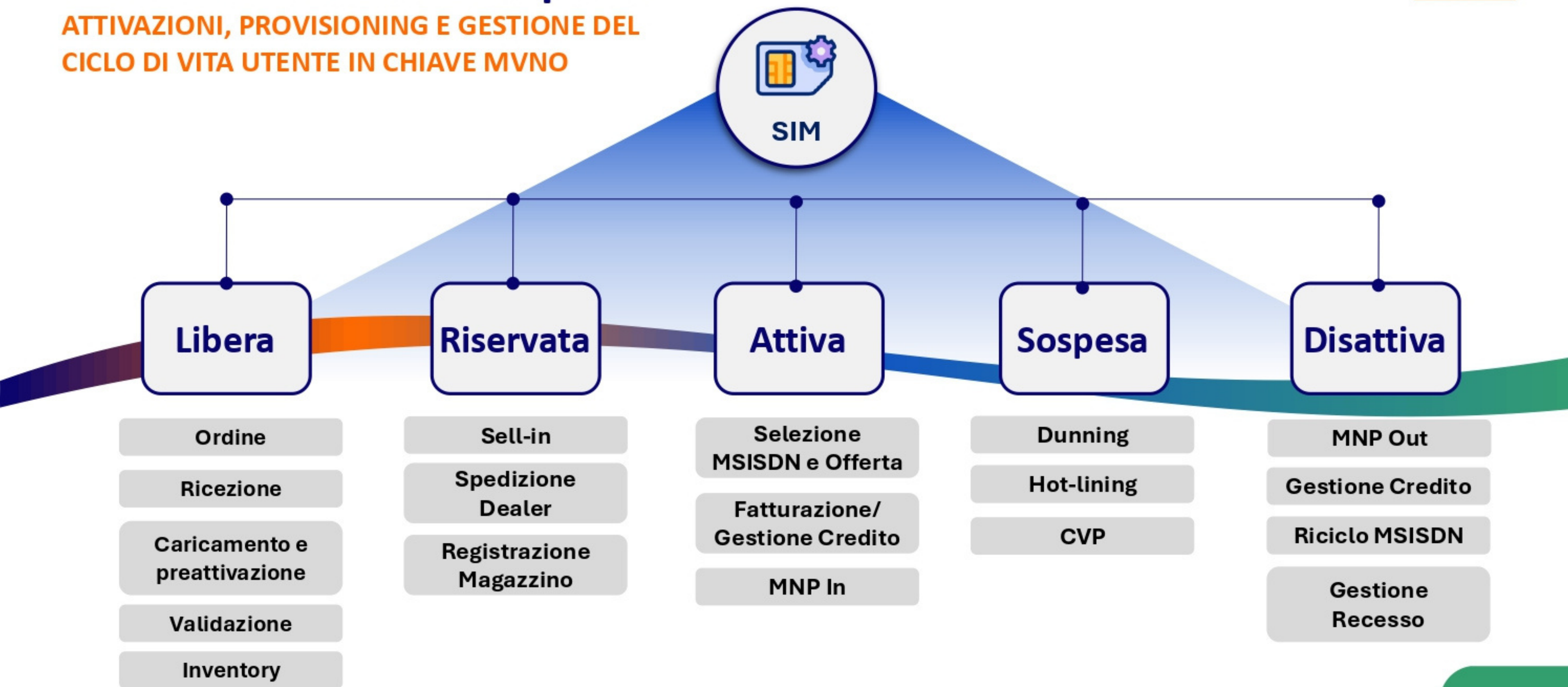
Processi Customer-Centrici

L'ESPERIENZA TELCO AL SERVIZIO DI OPERATORI E NON SOLO...



Gestione delle Subscription

ATTIVAZIONI, PROVISIONING E GESTIONE DEL
CICLO DI VITA UTENTE IN CHIAVE MVNO



Billing, Credito e Modelli Commerciali

ADATTARE LE LOGICHE TELCO AI BISOGNI FINANZIARI E OPERATIVI DEI DIVERSI SETTORI

PREPAGATO

Gestione canali diffusivi

Gestione borsellino

Ricariche ATM

Addebiti/Accrediti

Pagamenti CdC

Ricariche fisiche

Trasferimento Credito

Tariffazione real-time

POSTPAGATO

Recupero credito

Gestione maturato e scaduto

Credit verification Process

Verifica metodo di pagamento

Pagamenti CdC

Rating

Billing

Fatturazione elettronica

Gestione prepagato in fattura

Dunning

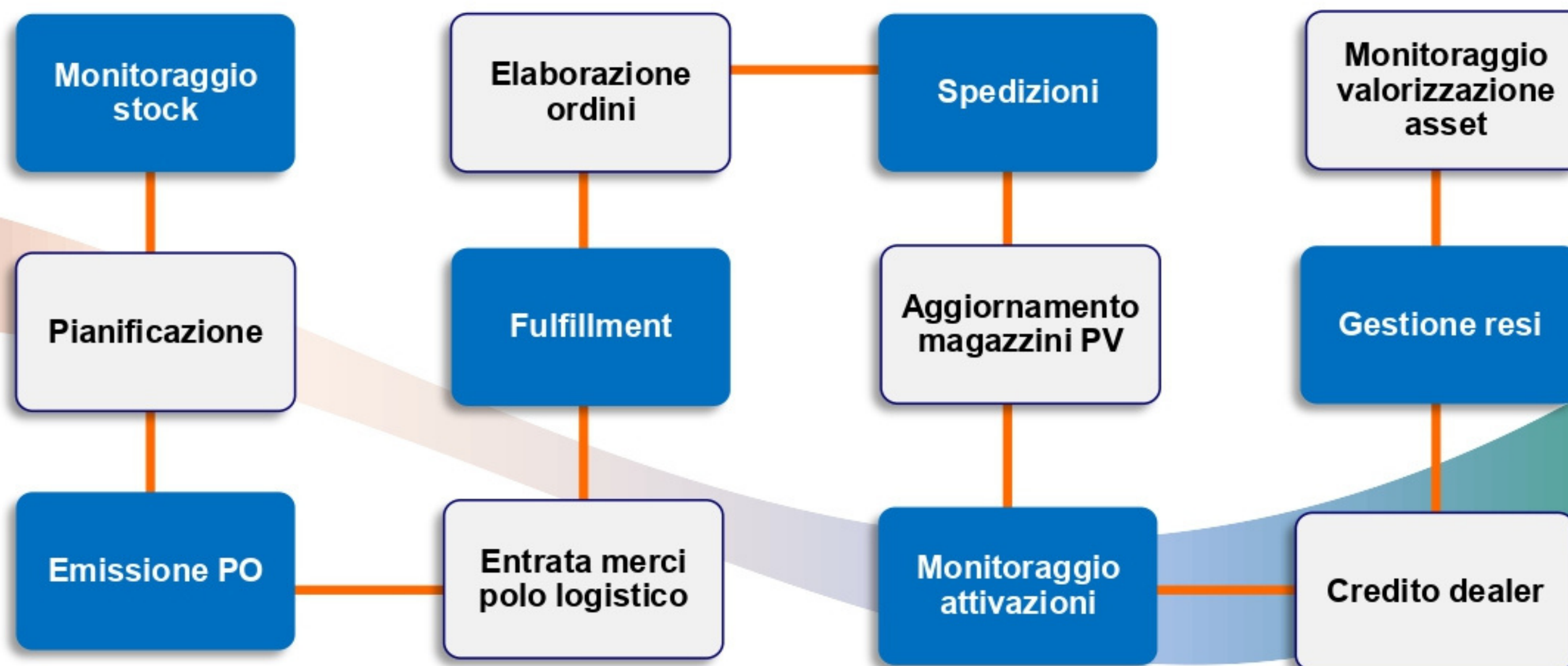
Sales e Commissioning

DALLA CONTRATTUALIZZAZIONE
ALLA GESTIONE DEL CREDITO



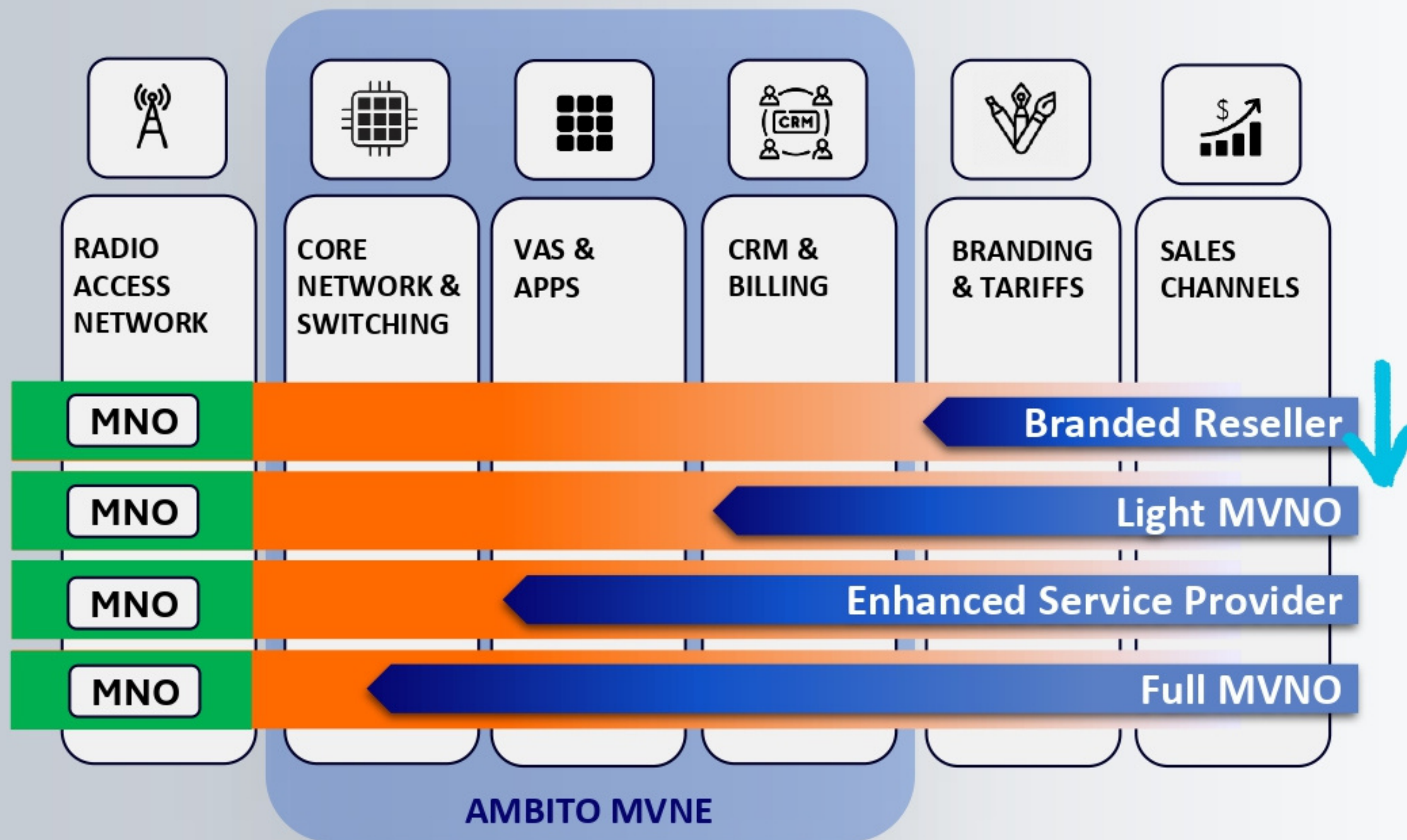
Gestione Magazzino e Logistica

LO STANDARD NELLA GESTIONE DI UN POLO LOGISTICO



Come cogliere la sfida: Brand Reseller, ESP, Full MVNO?

SCEGLIERE IL GIUSTO MODELLO DI BUSINESS



L'evoluzione del modello MVNO verso forme più avanzate (es. Full MVNO) comporta un **aumento della complessità** in termini di sistemi e processi.

Grazie al supporto di OpNet, è possibile **ridurre gli investimenti iniziali** e **semplificare le operations**.

OpNet abilita un percorso di **crescita modulare**, permettendo di *adattare progressivamente* il proprio modello di business in base alla risposta del mercato e agli obiettivi strategici del cliente.

Assurance e Backoffice

DAL PROGETTO ALLA DISTRIBUZIONE

CLIENTE RESELLER

- Supporto di primo livello
- Backoffice
- Propri accordi per flussi finanziari (ricariche, fatturazione), logistici, rapporti con terze parti, ecc.



Cliente



Call center



Backoffice

OPNET

Supporto di 2° livello sui sistemi IT in ambito W3, su copertura di rete e interworking con gli altri operatori



NW Operations



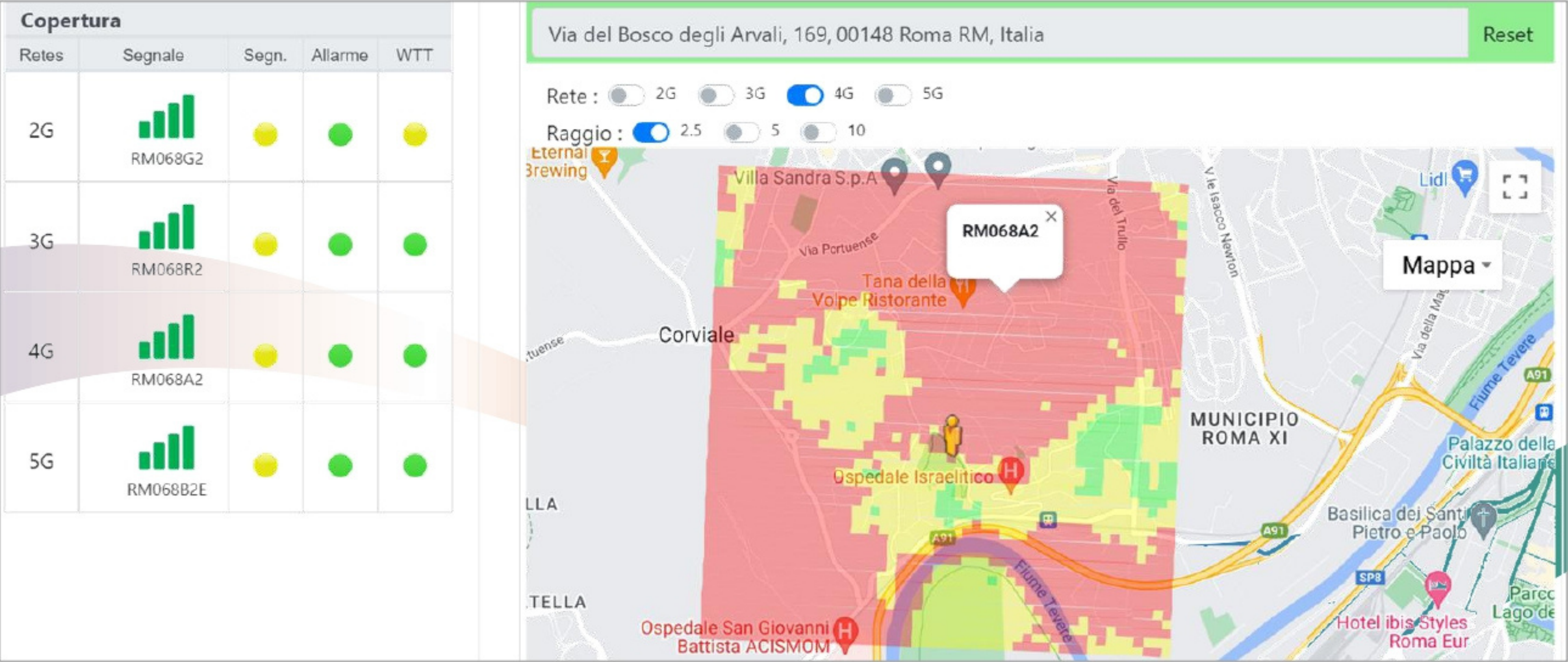
IT Operations



Rev. Ass. - Billing



Strumenti a supporto



Trasparenza



Legenda livello segnale:

Deep Indoor Indoor In car Outdoor

Perché integrare il Mobile con OpNet

IL VALORE STRATEGICO OLTRE I RICAVI

Con **OpNet**, l'integrazione del **mobile** diventa leva di **differenziazione, controllo e scalabilità** per operatori tradizionali e nuovi attori (banche, utilities, assicurazioni, GDO). Non solo nuovi servizi, **ma un'evoluzione del posizionamento competitivo.**

1

Infrastruttura mobile WindTre, piattaforme di gestione, sistemi di billing e provisioning, canali distributivi, assistenza, modelli di vendita e processi scalabili

2

Lifetime value, fidelizzazione più solida, riduzione del churn. Il **mobile** rafforza il legame con il cliente finale e **abilita nuove logiche di retention e upselling.**

3

L'azienda evolve da semplice erogatore di servizi a fornitore completo di soluzioni convergenti.

La Parola al Cliente

USE CASE

DIMENSIONE

LA VOCE DI UN **OPERATORE** CHE DAL **MOLISE** HA SCELTO IL **MOBILE** PER CONNETTERE TERRITORI E OPPORTUNITÀ.

In collegamento:

Giuseppe Socci, COO e CTO Dimensione

Fabio Cantoni, Key Account Manager Wholesale National WindTre





Thank you!

Flavio Morciano

Product & Offering, OpNet

@flaviomorciano | LinkedIn