

CON
 TODOS LOS
 SERVICIOS:

Empresas y organizaciones ya pueden tener su propia telefonía móvil

- ◆ Hoy existen operadores de tipo virtual, como Suma Móvil, que ayudan a aquellas instituciones que quieren ofrecer comunicación digital con su marca.

forma, hacemos asociaciones y vamos creando operadores móviles vinculados a marcas, instituciones y empresas. Quienes se abonen tienen los mismos servicios de llamados, mensajería y navegación que se ofrecen en el mercado más una capa de valor por pertenecer", continúa Rodrigo Mena.

Esta "capa de valor" a la que hace mención el country manager Chile de Suma Móvil es, por ejemplo: "Si es un equipo de fútbol el que tiene esta compañía, el abonado tendrá en su SIM los colores y el escudo de la institución, se le darán beneficios en la compra de entradas, conocerá y puede adquirir la nueva camiseta antes, por nombrar algo. La preocupación de los dirigentes del equipo será conseguir abonados y fidelizarlos, y nosotros nos encargaremos de todo el otro trabajo para crear la compañía, que la podemos tener operativa en cuatro meses, y de la parte administrativa".

Para una compañía de nicho el piso mínimo es de cinco mil abonados, "que es el mínimo para mandar a fabricar tarjetas SIM y personalizarlas", aclara Mena.

Los servicios digitales son esencialmente masivos y bajo esta perspectiva los ofrecen las grandes operadoras. Sus abonados, clientes o suscriptores se suman a una experiencia que es igual para todos los que están en esa compañía específica.

Pero dentro de esta masividad, hay una serie de grupos perfectamente identificables a los que con la tecnología móvil actual se les puede ofrecer una experiencia de comunicación solo para ellos. Así, por ejemplo, pueden llamar o navegar en internet desde la compañía celular de su equipo de fútbol o institución de sus amores o sentirse miembros de una comunidad a través de una compañía móvil de nicho.

"Los haces parte de algo que los identifica y que para ellos es importante y trascendente", dice Rodrigo Mena, country manager Chile de Suma Móvil. Y esto va "desde una tarjeta SIM con

los colores de su institución o equipo hasta la entrega de una serie de beneficios que son solo para ellos por ser parte de esta nueva telefónica que los identifica", continúa el ejecutivo.

Felipe Valle, docente de la Escuela de Comunicación de Duoc UC sede Maipú, detalla que "los nichos se distinguen por tener necesidades e intereses específicos que divergen de lo tradicional y masivo. Son ejemplos de esto los productos personalizados, soluciones a medida y trabajos que se adaptan a las necesidades del cliente o de la empresa, siendo útiles tanto en el modelo B2B (de negocio a negocio) como en el B2C (de negocio a consumidor)".

Esta telefonía móvil de nicho funciona de la siguiente manera: una operadora de telefonía móvil de tipo virtual arrienda el uso de las antenas de una compañía de alcance nacional, "y luego, a través de nuestra plata-



SUMA te permite agregar valor a tu oferta **telco**

Ofertas personalizadas • Soluciones para nicho
Paquetes a medida • Servicios de valor añadido

Servicios
llave en
mano

Telefonía
móvil con su
propia marca



Solicitar reunión



“SUMA Móvil,
1ª Plataforma de servicios
móviles para OMVs en Chile”