

# El valor añadido en los servicios en campo

Grupo MásMóvil y Kairos365FSM: un referente de los servicios en campo para el usuario final.

**kairos**<sup>365</sup>  
FSM FIELD SERVICE MANAGEMENT

GRUPO **MAS** MOVIL

**netboss**<sup>®</sup>  
COMUNICACIONES



# Grupo MásMóvil en el mercado Telco en España

## La importancia del rol del 4º operador en el contexto de...

Un mercado aún no equitativo

Mercado maduro, saturado.  
Competencia voraz.

Grandes inversiones en infraestructura de red pendientes de amortizar.

## Grupo MásMóvil:

- Conseguir el liderazgo en portabilidad como «operador multimarca, moderno y digital»
- Consolidación para seguir ganando cuota.

## Hay otros FSMs, pero no son como Kairos365FSM.

redefine el concepto de los FSM con una herramienta potente y altamente funcional.

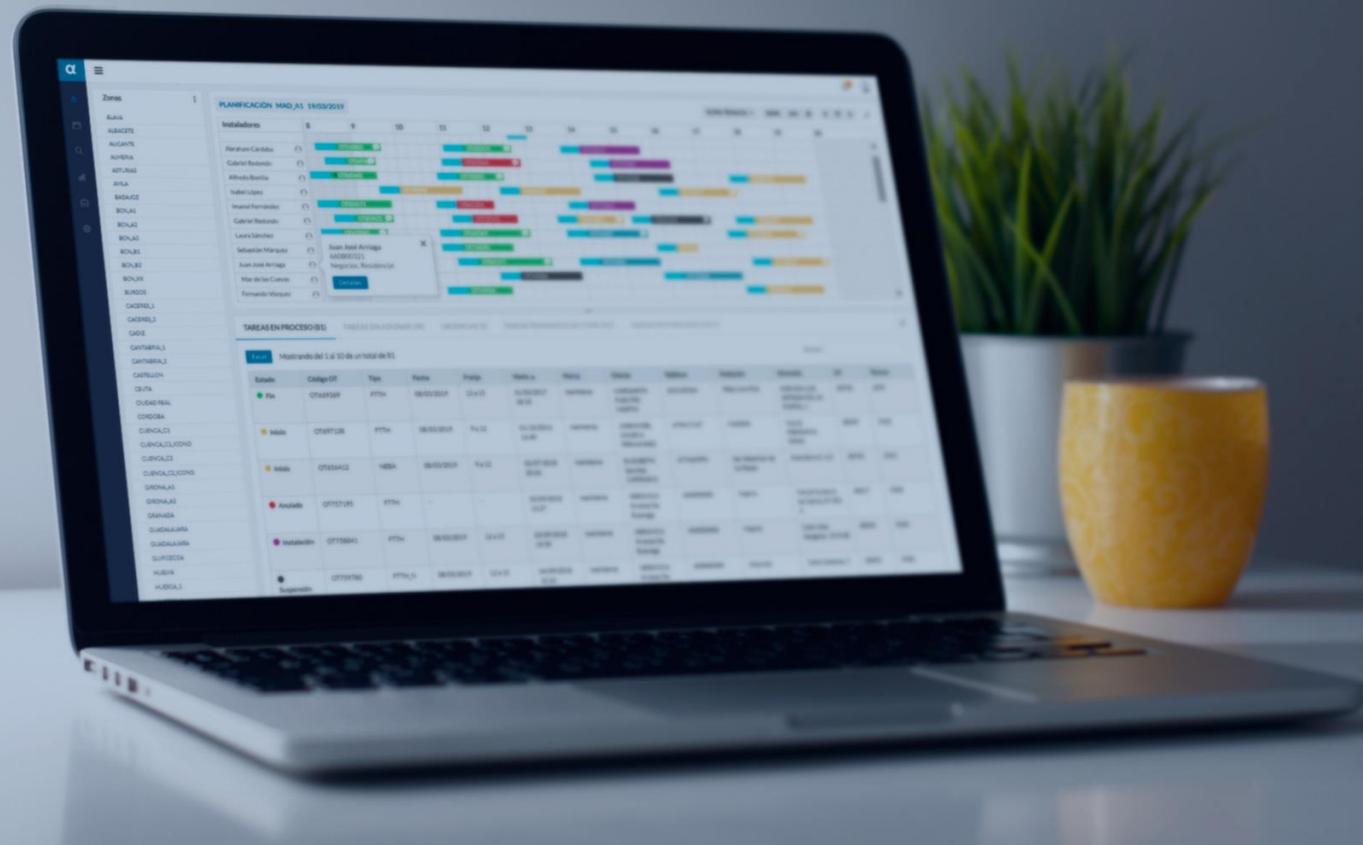
concebido por expertos del mundo de las operaciones para satisfacer las necesidades de hoy y adaptarse a las del mañana.

desarrollado y traído al cliente por ingenieros de procesos y de informática.

ofrece una única plataforma en la nube para visualizar y gestionar todas las operaciones en el campo, tanto de recursos propios como de proveedores de servicio.

orientado para operaciones dinámicas y complejas y la satisfacción del cliente final.

gestiona las operaciones de múltiples marcas y actividades de las organizaciones de manera eficiente.



# Relevancia estratégica: El impacto transversal de una solución FSM

Eficiencia operacional en la gestión de los servicios en campo

Customer experience: Sensación de inmediatez, presencia y calidad

Mejora del rendimiento y la satisfacción del técnico

Transformación Digital smart y sostenible.



# Kairos365FSM para Grupo MásMóvil – nuestro caso de éxito



¿Qué os llevó a considerar invertir en un FSM?



¿Por qué Kairos365FSM de Netboss Comunicaciones?



¿Qué recomendaciones darías a otros para una exitosa implementación?



¿Qué cambió con Kairos365FSM?

# Enfoque estratégico hacia el futuro de los servicios en campo

Tendencias en los Servicios en Campo

KPIs relevantes para Dept. Operaciones

Visión estratégica del fabricante

## Facilitar el diseño y ejecución de planes de crecimiento



Establecer una asociación **estratégica** con nuestros clientes

- Apoyando su estrategia de negocio
- Revisando y evaluando el plan de negocios



Con  
Creatividad  
Innovación  
Disciplina

Definir áreas críticas de enfoque

- ¿Dónde puede, el marco de Crescianta, impactar más en el crecimiento?



Construir y ejecutar un plan personalizado

- Definir hitos, metas, recursos y cronograma
- Aprovechando la red Crescianta

# Q & A

Parte enviado CORRECTAMENTE.

VER EL LISTADO

# Gracias



Roberto Pascual  
Dir. de Provisión &  
Instalación de Clientes  
Grupo MásMóvil



José María Fernández del Arco  
CEO & Fundador  
Netboss Comunicaciones



Flavio Calonge  
Co-Fundador &  
Chief Revenue Officer  
Crescianta