

El valor añadido en los servicios en campo

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

kairos³⁶⁵
FSM FIELD SERVICE MANAGEMENT

GRUPO **MAS** MOVIL

netboss[®]
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.

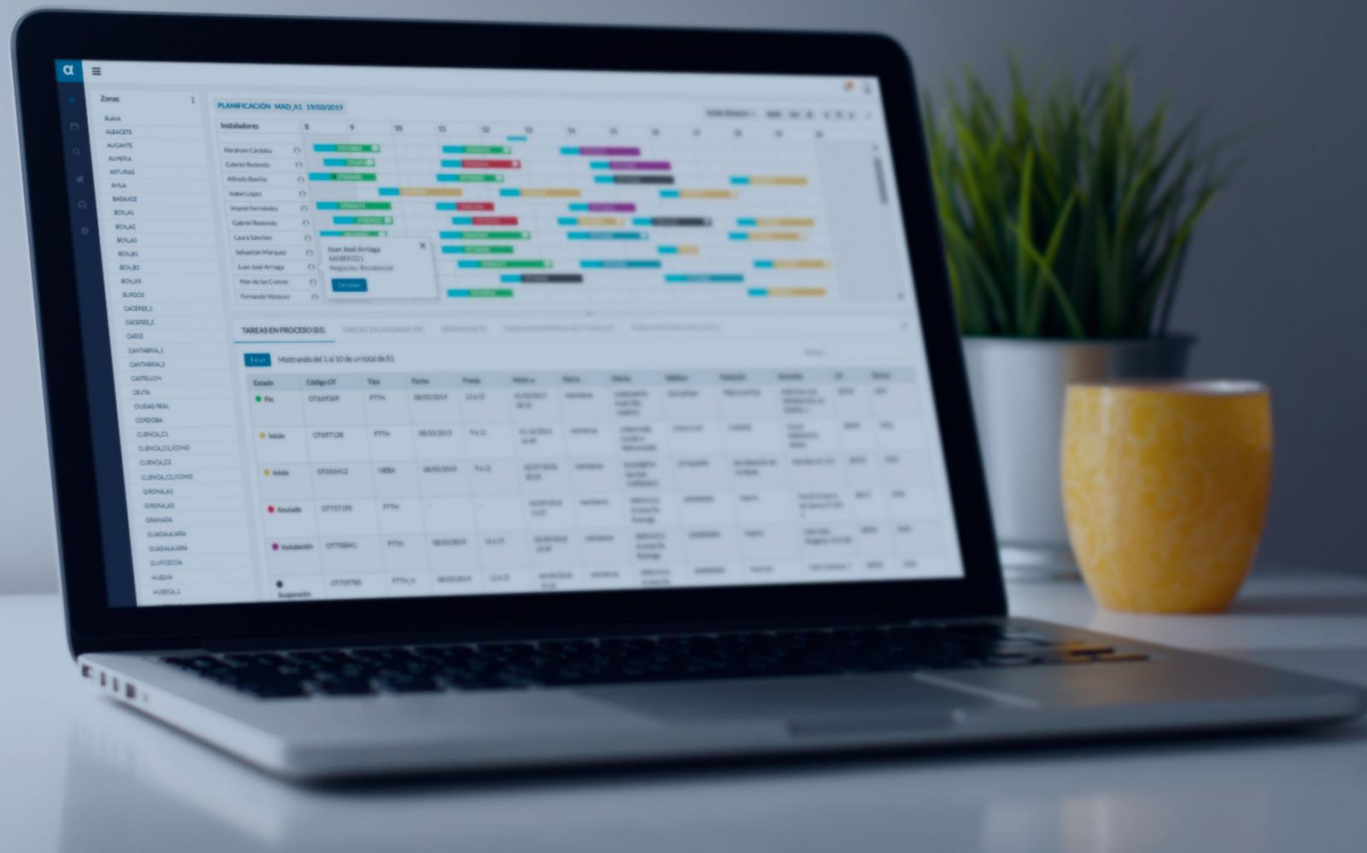
concebido por expertos del mundo de las operaciones para satisfacer las necesidades de hoy y adaptarse a las del mañana.

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 hacía 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