

SERVIÇOS DE BANDA KA VIA SATÉLITE NO BRASIL

*NOVAS ROTAS DE VENDAS
PARA PROVEDORES DE
INTERNET REGIONAIS*

hispamar[•]



1

INTRODUÇÃO

- Análise de Mercado
- Por que Satélite?
- Satélites HTS
- Amazonas 3 & 5 Brasil – Visão Geral
- Modelo de Negócio HISPAMAR

2

Cliente Residencial

- Modelo de Comercialização
- Exemplo de Produtos para o Brasil

3

Outros Modelos

- Express WiFi by Facebook
- Rede de Redundância
- VNO (Operador Virtual de Rede Via Satélite)
- Agricultura

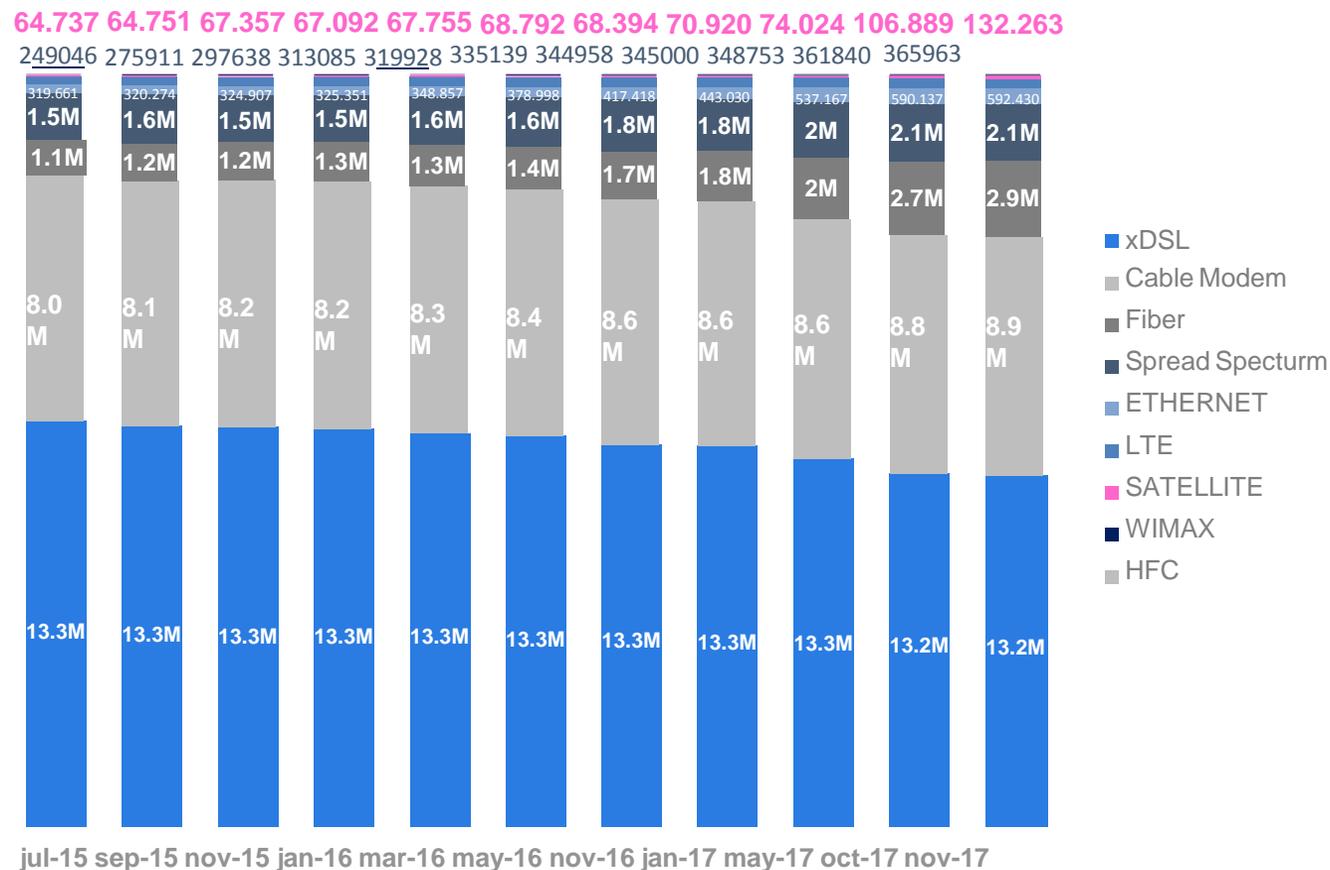
INTRODUÇÃO

hispamar^{••}



Análise de Mercado

Principais dados de acesso à Internet no Brasil



38.31

Milhões de residências sem acesso à Internet

59,1%

Residências sem acesso à Internet

Atualmente, somente 40,90% das residências no Brasil possuem acesso à Internet. Existe uma grande oportunidade dentro deste mercado para conectar residências que hoje não possuem conexão utilizando o satélite como solução.

Fonte: Anatel, Novembro de 2018

INTRODUÇÃO

Por que Satélite?



COBERTURA GLOBAL

100% da população sob a cobertura do satélite pode ser conectada



FÁCIL IMPLEMENTAÇÃO

Equipamentos compactos e de fácil instalação, sem necessidade de infraestrutura complexa



COMPETITIVO

Oferta competitiva de produtos em termos de desempenho e preços.

SATÉLITES DE ALTA CAPACIDADE ABREM UMA NOVA ERA PARA O MERCADO CONSUMER BROADBAND

- Arquiteturas HTS com Spot Beams múltiplos e reutilização de frequência aumentam significativamente a banda do satélite.
- Mercado que permite ganho em escala, reduzindo o custo do serviço e do terminal e popularizando o acesso a Internet via satélite para o mercado residencial.
- Os satélites HTS trazem em sua carga útil recursos adicionais proporcionando maior eficiência para os provedores de serviço.



Wide Beam Banda ku

Cobertura Global
Wide Beam

Serviços Homogêneos
Dentro da cobertura dosatélite
(broadcast)

Mesma frequência
Dentro do mesmobeam

Atenuação média por chuva
Devido a faixa de frequência média



HTS Banda Ka

Cobertura por Spot Beam
Mais ganho e diretividade

Serviços locais
Focado em regiões de grande
demanda (broadband)

Reutilização de frequência
Maior eficiência em custos

Atenuação por chuva
Devido a alta frequência

INTRODUÇÃO

AMAZONAS 3 & 5 Brasil – Visão geral

AMAZONAS 3 & 5 permite comunicação entre beams em banda Ka

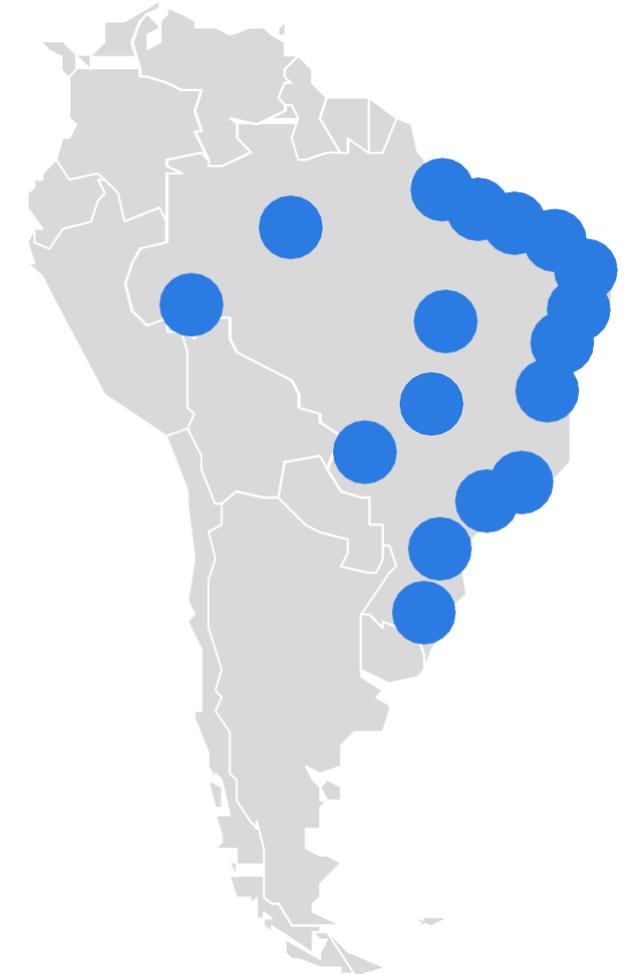
 **19** Spot beams
3 AMZ3 + 16 (12 ativos) AMZ5

 **16.4** Gbps⁽¹⁾
10,4Gbps FWD & 6,5Gbps RTN

 **208K** Users⁽³⁾
Número máximo de usuários

 **>145** Milhões
De pessoas cobertas

 **48** Milhões⁽²⁾
De residências cobertas



(1) Considerando DVB-S2x/DVB-RCS

(2) 3,03 habitantes por residência de acordo com o Instituto Brasileiro de Gestão e Pesquisa (IBGP), 2015.

(3) Considerando 50Kbps de CIR

INTRODUÇÃO

Modelo de Negócio HISPAMAR & GILAT

HISPAMAR DESENVOLVEU UM MODELO DE VENDA COM BAIXO RISCO PARA O ISP

- No modelo proposto, a Hispamar cuida do segmento espacial e da infraestrutura de HUB, além de **ALUGAR** o terminal do usuário.
- O ISP é responsável pela comercialização, instalação e faturamento ao usuário final.



SERVIÇO RESIDENCIAL E CORPORATIVO DE BANDA LARGA VIA SATÉLITE

hispamar[•]



BANDA LARGA RESIDENCIAL E CORPORATIVO

Modelo de Comercialização

A PROPOSTA DA HISPAMAR PARA A COMERCIALIZAÇÃO DE BANDA LARGA RISCOS FINANCEIROS E COMERCIAIS PARA O ISP SIMPLIFICANDO O PROCESSO E A OPERAÇÃO

- A proposta é baseada no modelo de cobrança (mensal) por usuário ativo, serviço e terminal de acesso.
- O terminal do usuário é 100% APL, diminuindo a barreira de entrada principal para a comercialização de Internet via satélite.
- Mix de produtos comercializados em comparação ao praticado pelo mercado.
- Ao ISP cabe apenas comercializar os produtos para o usuário, sem necessidade de instalação e o faturamento.

O CLIENTE É DO PROVEDOR DE INTERNET



Exemplo de Portfolio de Produtos para Provedores de Serviços Telecom

	15 Mbps	25 Mbps	30 Mbps
Velocidade	15 Mbps / 1,5 Mbps	25 Mbps / 2,5 Mbps	30 Mbps / 3Mbps
Franquia	10 GB	30 GB	40 GB
Free Zone ⁽¹⁾	24:00 – 8:00 h	24:00 – 8:00 h	24:00 – 8:00 h
Terminal+ Serviço⁽²⁾	R\$ 199,90/Mes 48,75 USD/month	R\$ 299,90/Mes 73,15 USD/month	R\$ 399,90/Mes 97,54 USD/month

Notes:

(1) Free zone: Não consome franquia

(2) Preço estimado : PIS COFINS 3,65%, ICMS 30%, FUST 1%, FUNTEL 0,5%.
4,1BRL/USD

OUTROS MODELOS DE SERVIÇOS PARA PROVEDORES DE INTERNET

hispamar[•]



expresswifi

by **facebook**

A PROPOSTA DA HISPAMAR E FACEBOOK PARA “CONECTAR OS DESCONECTADOS” .

- A proposta é baseada no modelo de venda de VOUCHERS para usuários finais em parceria com ISPs.
- Zero CAPEX para o Provedor de Internet, a Hispamar faz a consignação de todo o Kit Express WiFi by Facebook.
- Provedor de Internet Instala, mantém e nomeia seus revendedores.
- Planos de dados flexíveis e adaptáveis a cada região.



expresswifi

by **facebook**

A PROPOSTA DA HISPAMAR E FACEBOOK PARA “CONECTAR OS DESCONECTADOS” .

- Implantação rápida, eficiente e reutilizável.
- A tecnologia WiFi é compatível com a maioria dos terminais que os usuários já possuem.
- Flexibilidade no crescimento e dimensionamento.
- Aproxima a cidadania da digitalização
- Possibilidade de estabelecer modelos de negócios adaptáveis a cada região do Brasil.



MODELO DE COLABORAÇÃO

Regras e Responsabilidades



- Cobertura no Brasil com a frota de satélites em banda Ku e Ka
- Serviços gerenciados que permitem reduzir o tempo de lançamento de produtos e facilitar a operação de nossos parceiros

hispassat[®]



- Solução e plataforma de gestão e acesso de usuários
- Flexibilidade e escalabilidade na implantação e modelos de negócios

expresswifi
by facebook



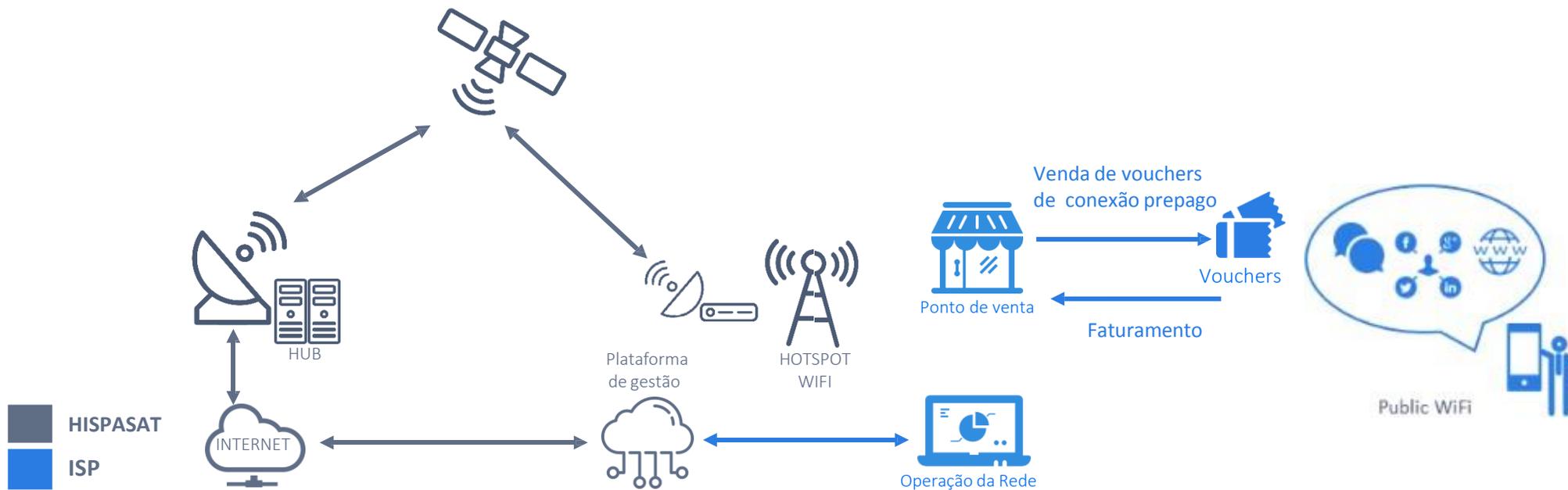
- Opera e comercializa o serviço ao usuário final de forma direta ou via intermediário
- Implantação simples & rápida.

PROVEDOR DE INTERNET REGIONAL



MODELO DE COLABORAÇÃO

Cadeis de Valor e Modelo de Negócio



 **Hisppasat e Facebook** entregam a capacidade via satélite, investe no hotspot WiFi e na plataforma de gestão da rede.

 O **ISP** faz a instalação, operação e manutenção da rede e a comercialização ao usuário final de forma direta ou mediante intermediários por meio de *vouchers*.

 O **modelo de negócio** está baseado no **COMPARTILHAMENTO DA RECEITA** obtido através da venda de **VOUCHERS** de conectividade WiFi ao usuário final.

MODELO DE COLABORAÇÃO

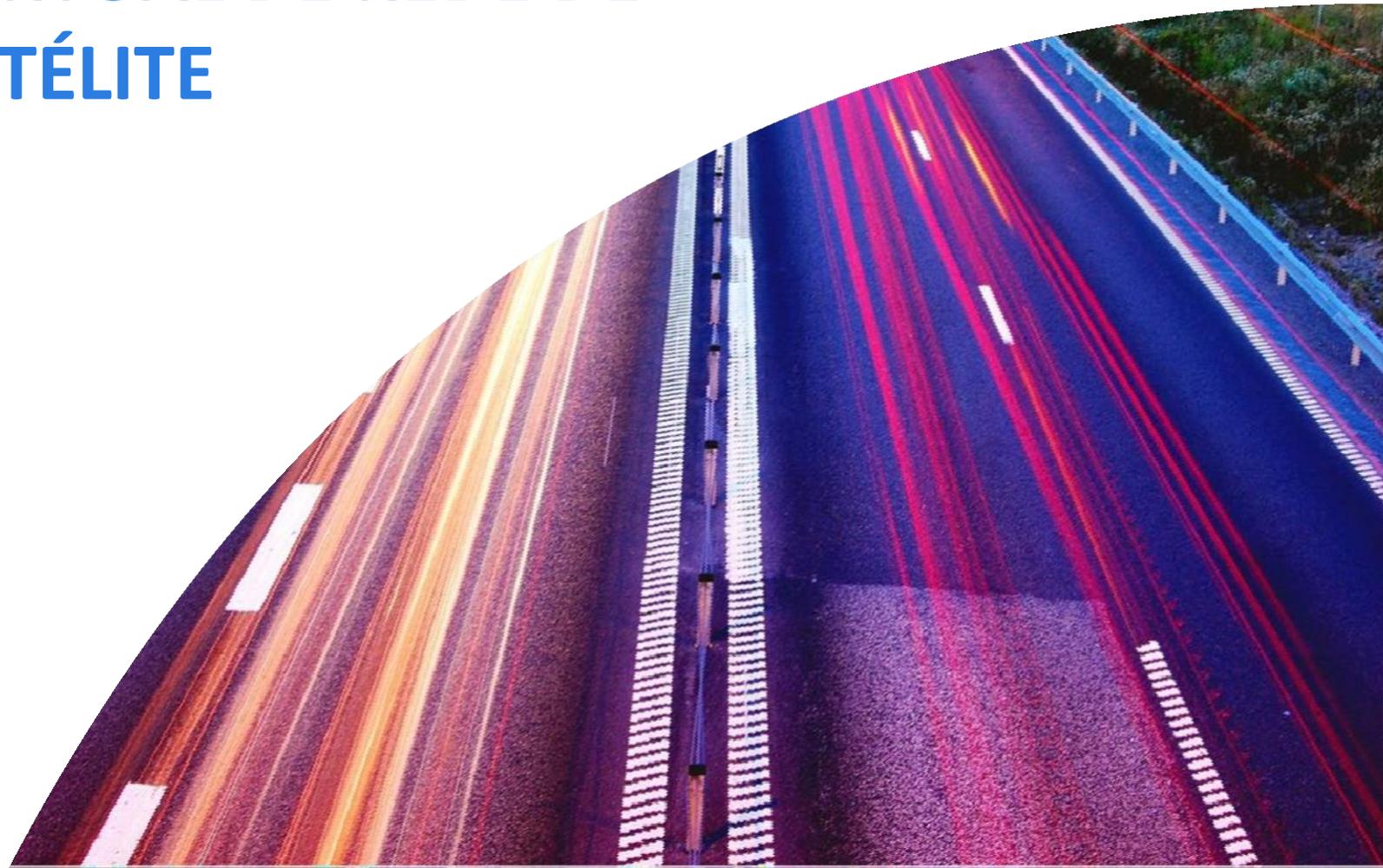
Proposta de Compartilhamento de Custos e Receitas



	CAPEX	RECEITA
PROVEDOR DE INTERNET	100% Custos de Instalação e Manutenção	40%*
HISPASAT e FACEBOOK	100% custos dos equipamentos (Vsat+WIFI)	60%

SVNO – OPERADOR VIRTUAL DE REDE DE BANDA LARGA VIA SATÉLITE

hispanamar^{••}



SVNO – Operador Virtual da Rede Satelital

A PROPOSTA DA HISPAMAR PARA TORNAR PROVEDORES DE INTERNET EM OPERADORES VIRTUAIS DE REDES DE BANDA LARGA VIA SATÉLITE

- ISP cria e opera seus próprios produtos de Banda Larga.
- NOC SVNO do ISP espelhado na Hispamar.
- Flexibilidade no crescimento e dimensionamento.
- Bilhetagem feita diretamente pelo ISP.
- Possibilidade de estabelecer modelos de negócios adaptáveis a cada região do Brasil.



REDE DE REDUNDÂNCIA CORPORATIVO PME

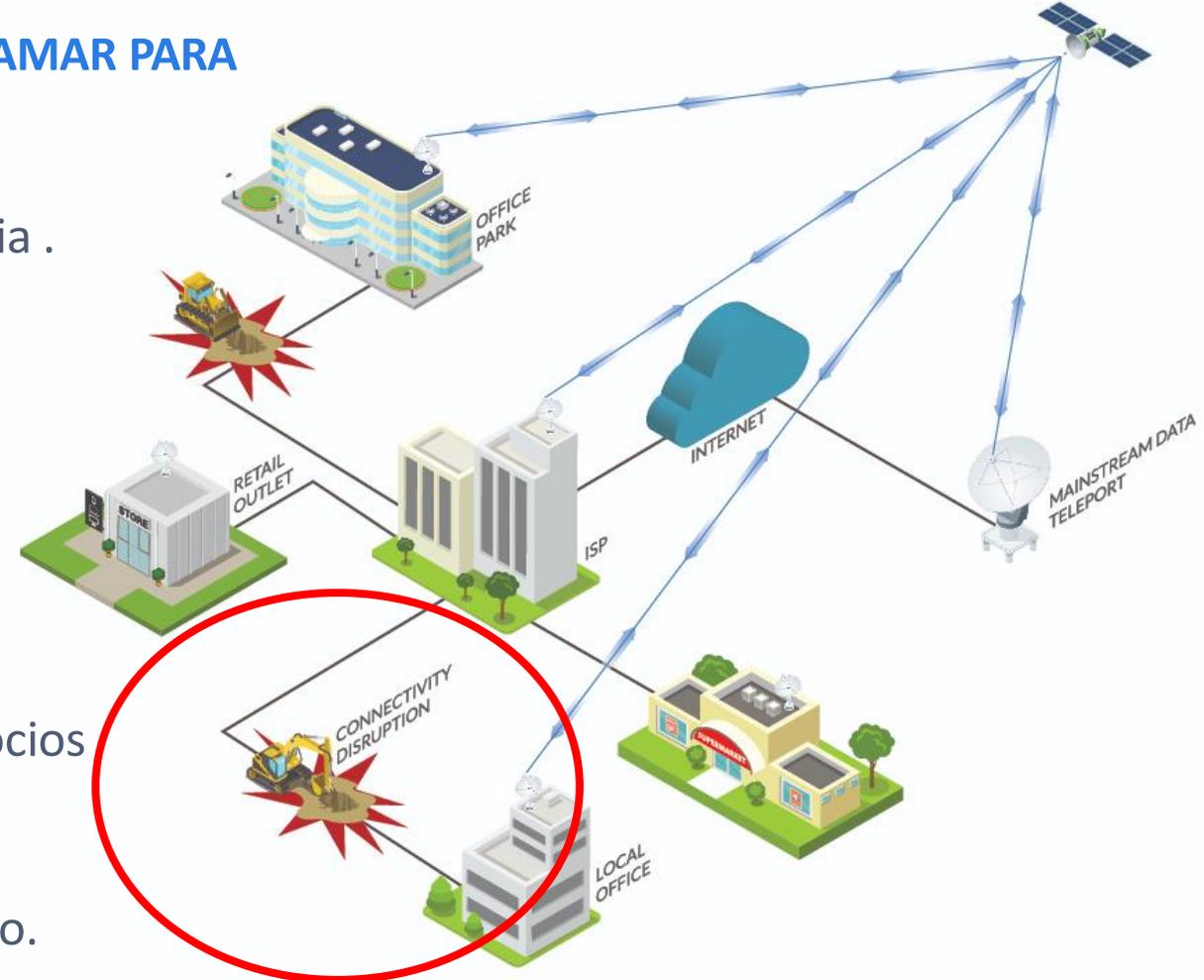
hispasat^{••}



Rede de Redundância Regional / Nacional

A PROPOSTA DE REDES REDUNDANTES VIA SATÉLITE DA HISPAMAR PARA PROVEDORES DE INTERNET

- ISP cria e opera seus próprios produtos de redundância .
- NOC do ISP espelhado na Hispamar.
- Flexibilidade no crescimento e dimensionamento.
- Bilhetagem feita diretamente pelo ISP.
- Possibilidade de estabelecer modelos de negócios adaptáveis a cada região do Brasil.
- Serviço de Valor Agregado aos serviços de fibra ou rádio.



Rede de Banda Larga - AGRO

A PROPOSTA DE CONECTIVIDADE AGRO VIA SATÉLITE DA HISPAMAR PARA PROVEDORES DE INTERNET

- Conectividade
- Mobilidade
- IoT
- Sensoreamento
- Drones
- M2M



Joeval Martins



www.hispamar.com.br