

# SUMA MÓVIL

## CONTRIBUYE A IMPULSAR LA CONECTIVIDAD EN EL PAÍS A TRAVÉS DE LA TELEFONÍA MÓVIL.

87 de cada 100 peruanos se conectan a Internet desde su celular. La telefonía móvil se convierte así en una oportunidad de negocio para las compañías y en una potente herramienta de fidelización de sus abonados.

El tráfico a Internet desde el celular creció en más de cien veces en ocho años. Al cierre de 2022, la cantidad de teléfonos móviles que accedió a Internet superó los 29 millones, lo que representó un 9.12 % más que lo registrado en el mismo periodo de 2021 y 164.18% más respecto del primer trimestre de 2014. Hoy, 87 de cada 100 peruanos, en promedio, se conecta a Internet desde su celular, según informó el Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones (OSIPTEL).

El acceso a Internet es un factor clave para impulsar el crecimiento del país y el desarrollo de las personas permitiendo la conectividad para actividades como el trabajo, el estudio y el entretenimiento.

Ante este escenario se presenta SUMA Móvil, primera plataforma para servicios móviles en Perú, que ayuda a ISPs, cableoperadores y a aquellas compañías, de rubros diferentes, que quieren agregar a su portafolio de servicios la telefonía móvil como una nueva línea de ingresos, con ofertas customizables para nichos de mercado específicos.

"ISPs y cableoperadores podrán reforzar su posición en el mercado a través de una oferta convergente. Pensemos en un operador de cable, por ejemplo, gracias a la incorporación del móvil podrá incluir ofertas paquetizadas en las que el celular juegue un papel importante, como el combo TV y móvil, que permitirá a sus abonados disfrutar de su serie favorita desde el celular, allá donde esté", manifiesta Mauricio Guerra, Country Manager de SUMA Móvil Perú.

La compañía presenta, entre sus últimas novedades, su sistema de negocio BSS -Business Support System- convergente, una solución modular que permite a los operadores disponer de su propio sistema de negocios, integrado completamente con la operación de su servicio de Fibra y TV, o bien, en su caso, integrarse únicamente con aquellos módulos de servicio que les permitan complementar y reforzar el sistema que ya tengan desplegado. De ese modo, las empresas que cuenten con una infraestructura convergente podrán ofrecer sus productos

mediante paquetes de servicios triple y cuádruple play, gestionando y centralizando toda su oferta actual de servicios de Internet y TV digital/analógica, junto a la de telefonía móvil si la añadieran, bajo una misma plataforma.

### La telefonía móvil: el camino a seguir si las compañías quieren brand lovers

"El servicio móvil permite a las compañías crear una nueva línea de ingresos, fidelizar a su actual base de abonados, obtener nuevos clientes, multiplicar el valor de su compañía y, en definitiva, ser más competitivos", señala el directivo.

"Hoy en día pasamos gran parte de nuestro tiempo conectados a Internet desde nuestro celular. Lo hacemos absolutamente todo con el móvil, desde pagar la cuenta de lo que hemos comprado, hasta grabarnos mientras entrenamos para subirlo a Instagram", indica Guerra. Con esta afirmación no es descabellado señalar que la inclusión de la telefonía en el portafolio de servicios de una compañía es una oportunidad real para una empresa que cuenta con una base de abonados, que con esfuerzo ha logrado y es necesario fidelizar, sea cual sea su negocio o el público que le interesa atraer -retail, banca, venta directa, comunidades religiosas, comunidades extranjeras, LGTBI, etc.- y quiera añadir una nueva línea de ingresos. Una pieza clave para poder competir y ganar cuota de mercado ofreciendo valor.

Aquellas marcas que quieren tener brand lovers -cuando los clientes se convierten en fans, seguidores que sienten una conexión emocional con una marca en particular y son extremadamente leales a ella, según Inboundcycle- están encaminadas a seguir este tipo de estrategias que logran una lealtad incondicional sobre su comunidad.

"Pensemos en nuestro centro comercial favorito. Si esta cadena de consumo comienza a ofrecernos una SIM personalizada, con los colores de la marca, con beneficios específicos por formar parte de esta comunidad, nuestra fidelidad a dicha marca irá en aumento", indica Guerra. "Desde promociones cruzadas a través de ventas de recargas, smartphones; promociones cruzadas con el canal minorista; canal de comunicación vía WhatsApp como herramienta de comunicación-promoción de ofertas puntuales, entre otras", concluye el directivo.

## Sistema de negocio BSS Convergente

Unifique sus servicios en una **sola plataforma**

Integración con terceros · CRM · Facturación unificada  
Paquetización de oferta convergente · Postventa



Solicitar reunión

