

[Home](#)

[Quienes somos](#)

[Soluciones](#)

[Recursos](#)

[Conversemos](#)



pont
TECH BRIDGE

Tecnología y Soluciones de alto impacto para escalar tu negocio

Quiénes somos (propuesta de valor)



Somos una consultora especializada en la distribución de tecnologías con alto impacto en la industria de Telecomunicaciones. Nos enfocamos en la Búsqueda, Selección e Implementación de soluciones aplicadas al negocio probadas y adaptadas para Latinoamérica.

Ejemplos;

5G Cloud

IA aplicada al negocio

Marketing Conversacional

Agregadores de Contenido OTT y SVA

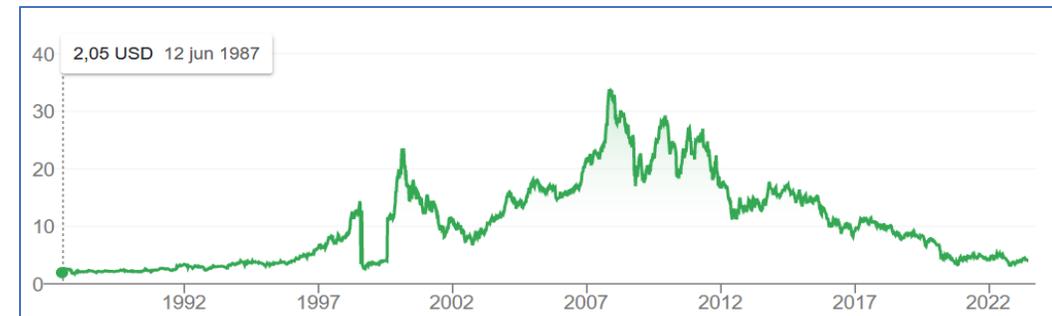
entre otros



Por qué nace Pont (razón de mercado)



1. Hay una pérdida de valor en la industria Telco
2. Están atrapados entre Operar y Evolucionar
3. Son muy relevantes en la distribución de tecnología y quieren incorporar deeptech para aumentar su cuota de mercado o ingresos (Virtualización, AI, OTT, IoT, entre otros)



Country	TAM (B)	SAM (M)	SOM (M)	M.Share
Chile	2,72	28,30	2,83	10,0%
Peru	4,03	41,94	1,68	4,0%
Colombia	7,02	73,16	3,66	5,0%
Ecuador	2,07	21,60	1,51	7,0%
South Pacific	15,84	165,00	9,68	5,9%

Por qué nace Pont (motivación personal)



En simple...Búsqueda de la Libertad

Resultados e Insights (marcha blanca)



Funnel	Negocios	TCV (M)
Negociación Inicial	4	\$1,20
Negociación Avanzada	2	\$0,60
Total	6	\$1,80

Ingresos	Unitario	2023
FEE Fijo	\$1.000	\$21.000
FEE Milestone	\$2.500	\$0
FEE Variable	15%	\$0
Total		\$21.000

Hay un funnel de 1,8M con posible CR 30%

Pont ya genera ingresos con 4 Partners

Dolor principal	%
Rentabilizar segmento	36%
Ganar Market Share	28%

Principal Obstaculo	%
Mercado	56%
Falta Inversion-Gasto	24%

Mejor Modelo Negocio	%
Variable (resultado-transaccion)	70%

Mejor Partner	%
Experiencia Telco	38%
Calidad	23%
Fit Propuesta Valor	0,76

Insights B2C
Dolores, obstáculos, modelo de negocios y atributos del Partner ideal

Quien es el cliente (dentro del cliente)



B2C

VP, Director,
Gte, con responsabilidad en marketing
o ventas. Joven, exitoso, carismático



B2B

VP, Director, con responsabilidad
en venta consultiva. Edad media, formal,
extrovertido, bien relacionado



TEC

CTO, con responsabilidad
en O&M y/o Desarrollo Redes Telco. Edad
media, Ingeniero, analítico, distante,
altamente calificado

Como se diferencia (segmentación)

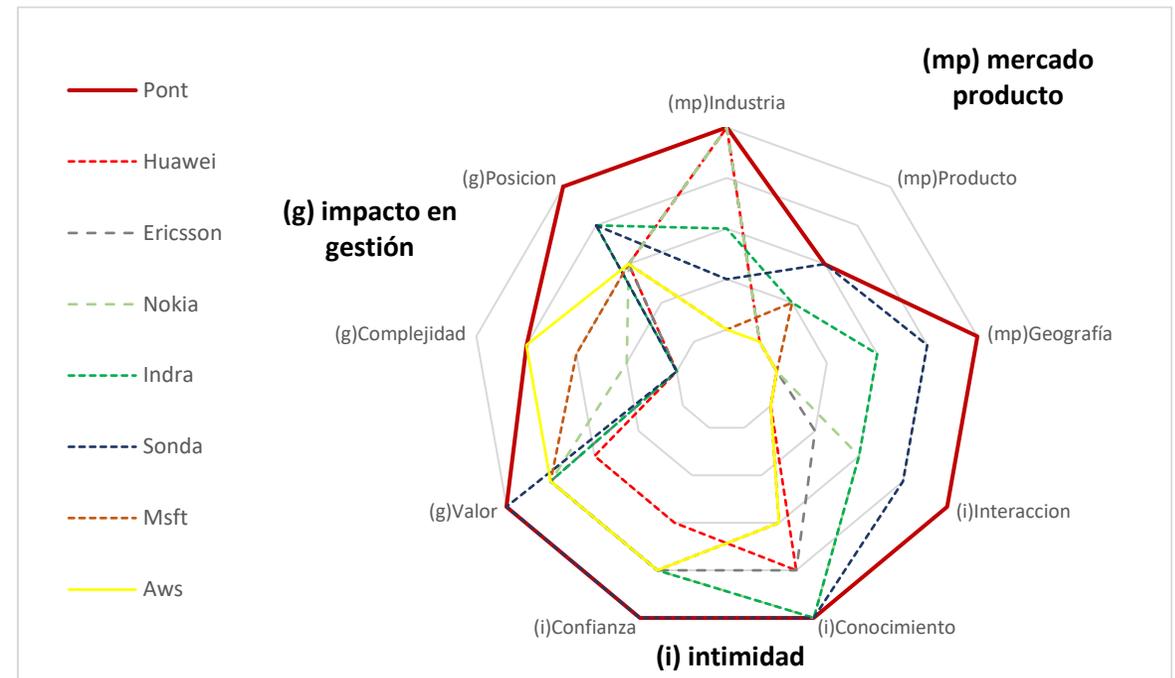


Buscamos

Intimidad (cercanía y entendimiento del dolor del cliente dentro del cliente)

Impacto (agregación de valor a su resultado de negocio)

Nos enfocamos en *lo que al VP le importa potenciar*



Como lo hace (marketing mix)



plaza

**4 Células, 1 por marco canal
(Telefónica, América Móvil, Entel-Wom, Otros)**



VP & Head of Telco Industry
LATAM & Spain
Former AMX VP Chile & Ecuador

VADY RENE GUERRA



VP & Head of Martec Solutions
LATAM South Pacific
Former CMO Claro Chile

CRISTIAN VERA



Partner & Co-founder
LATAM
Former Telefonica VP P&S Latam

LEANDRO MUSCIANO



Partner & Co-founder
LATAM
Former Timwitech Director Latam

MARTIN ZALAYA

promoción

**Relacionamiento directo con clientes
Eventos, Research, LinkedIn**



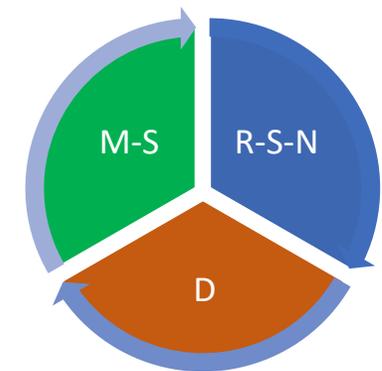
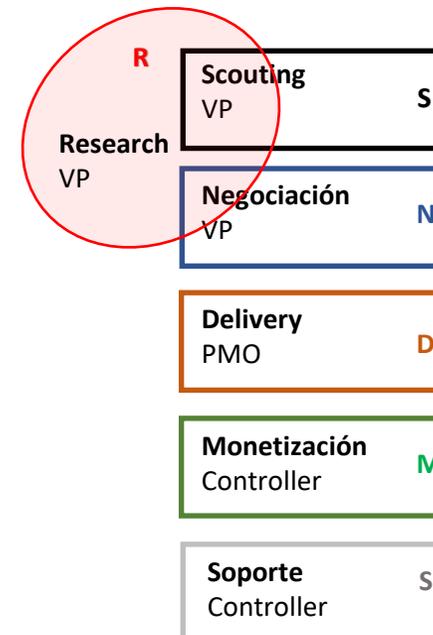
[linkedin.com/company/pontglobal](https://www.linkedin.com/company/pontglobal)
www.pont.global

**Publicaciones,
noticias y estudios
de interés para el
cliente telco**

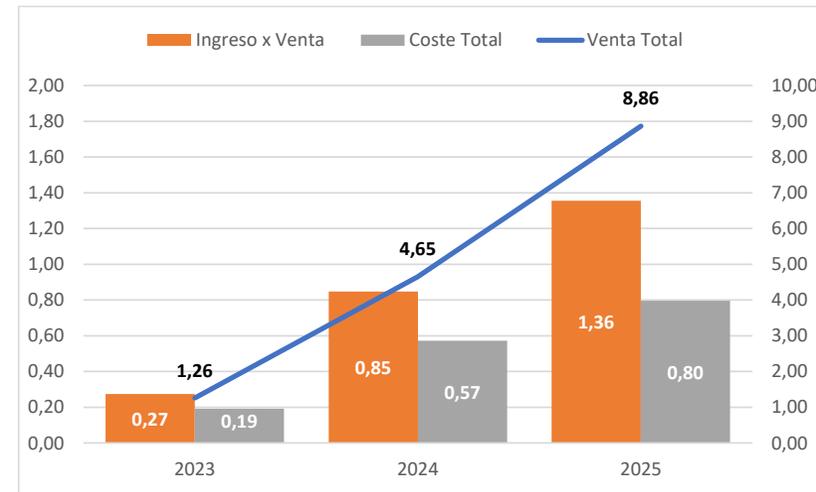
Como lo hace (proceso de negocios)



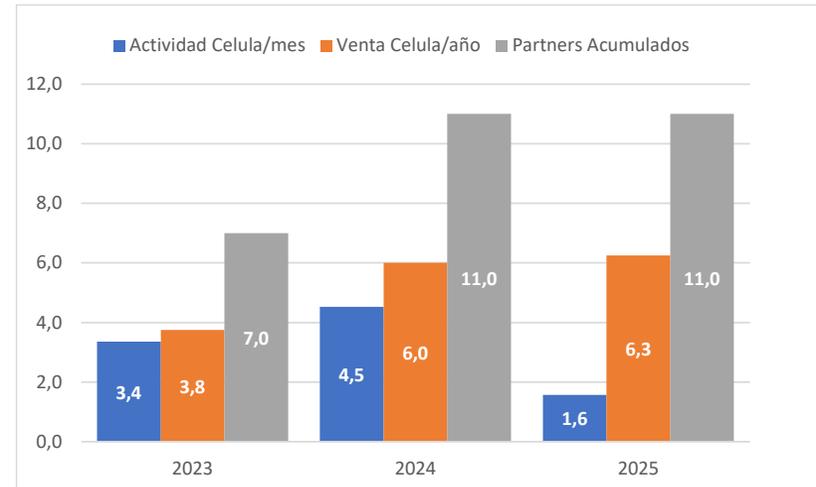
1. Cada VP dirige una célula
2. Cada célula opera bajo el mismo proceso
3. Se estudia el mercado; Research
4. Se elegie el Partner; Scouting (curatoría)
5. Se presenta el Producto a la Telco; Negociación
6. Se Implementa; Delivery, Monetización



Objetivos de negocio (plan de ventas)



\$260K ventas año1
9 unidades
Arpu 14K



Control de
actividades por
célula semana,
mes año

Valor del Activo (plan financiero)



año	3	4	5
flujo libre (K)	204 €	417 €	842 €
multiplos	5	5	5
value (K)	1.020 €	2.083 €	4.209 €

Financiación
requerida 71K

KPIs	Minimo	Esperado	Maximo
Actividad Celula/mes	4	3	5
Ciclo Venta en meses	10	13	16
Venta celula año	1	2	7
Arpu	\$7.000	\$10.703	\$14.000
Tasa Cierre	23%	26%	50%
CAC	45%	52%	56%
% Coste Fijo	7%	8%	10%
% Coste Operativo	25%	25%	30%
FEE (%)	12%	15%	22%
Recaudación (m)	2	3	4

10 Indicadores clave
para lograr el valor
esperado del activo

Próximos pasos (roadmap)



1. *Prueba hipótesis B2B y TEC (Jul23)*
2. *Mejoras a Propuesta de Valor (Ago23)*
3. *Prueba hipótesis Partner (Sep23)*
4. *Mejoras proceso de ventas (Dic23)*
5. *Automatizar Research y Curatoría (2024)*

[Home](#)

[Quienes somos](#)

[Soluciones](#)

[Recursos](#)

[Conversemos](#)



pont
TECH BRIDGE

Tecnología y Soluciones de alto impacto para escalar tu negocio