

[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
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>\$1,80</b>

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

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)



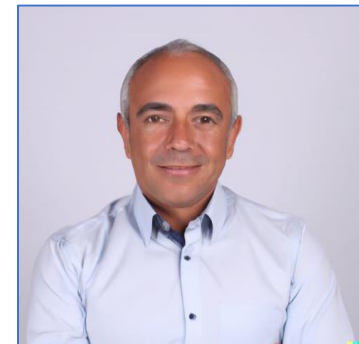
## **B2C**

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)

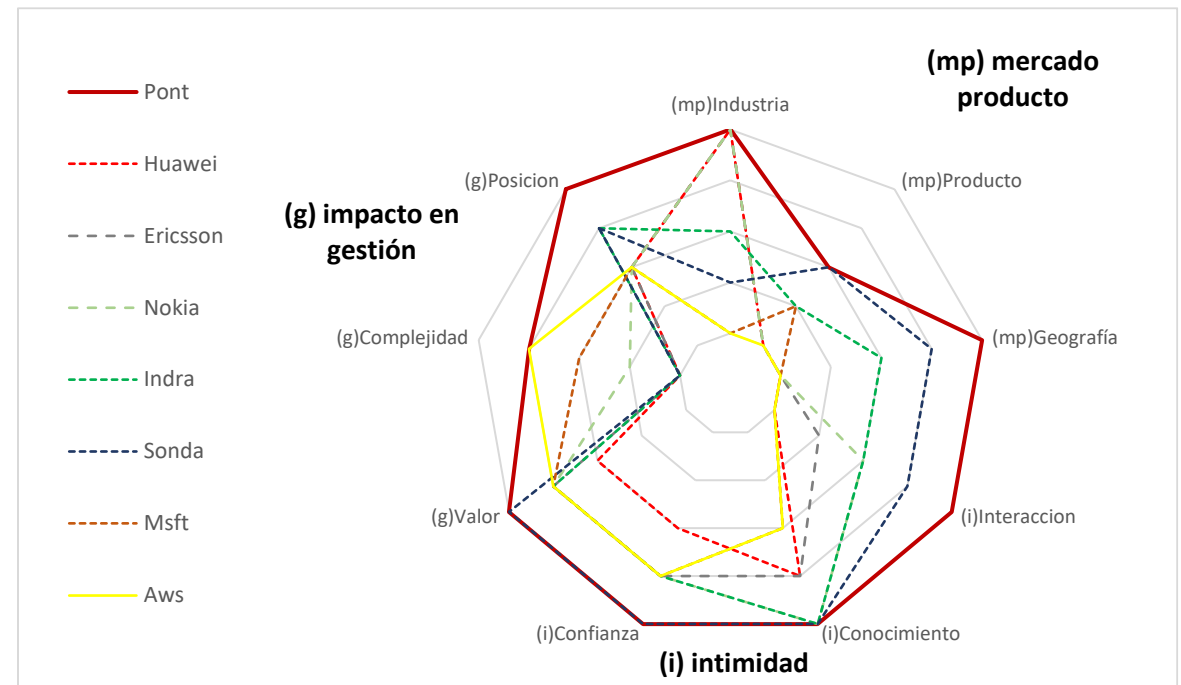


Buscamos

**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](http://www.pont.global)

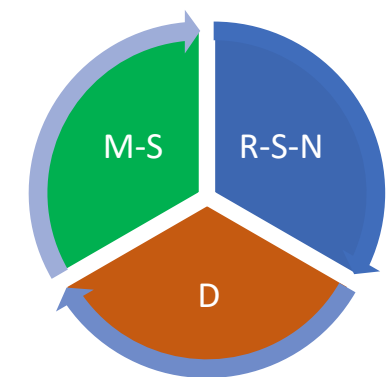
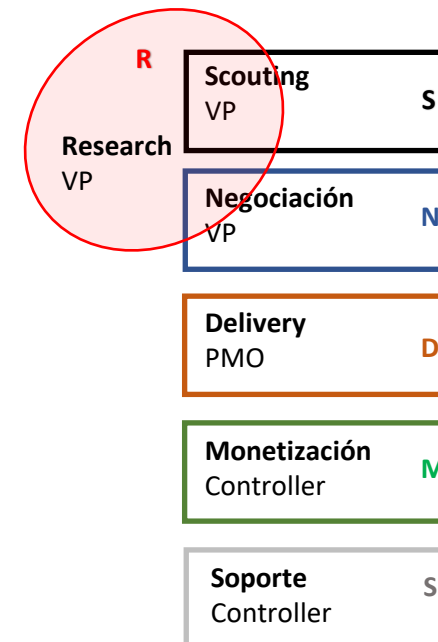
**Publicaciones,  
noticias y estudios  
de interés para el  
cliente telco**



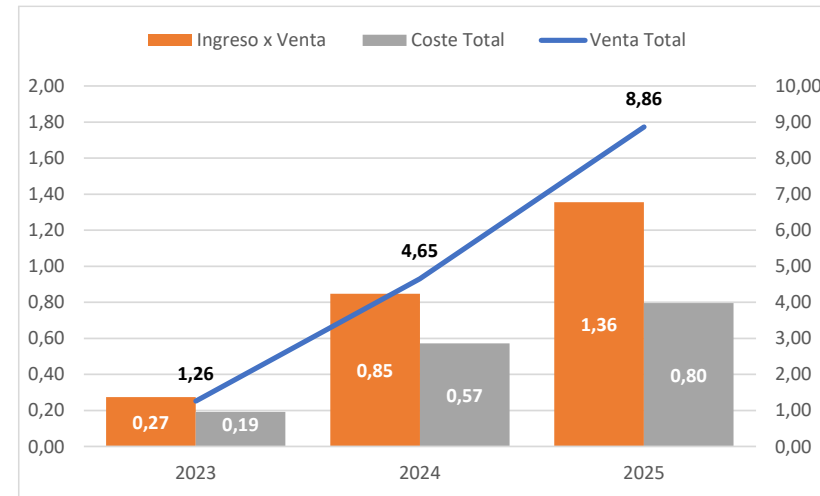
# Como lo hace (proceso de negocios)



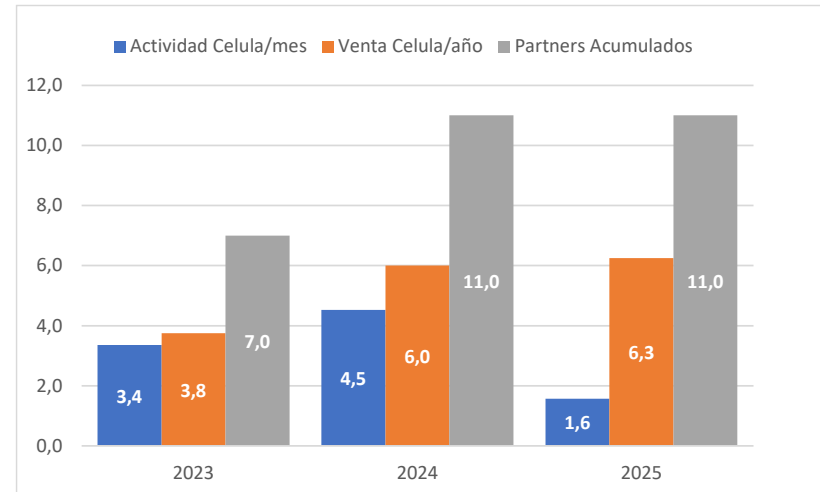
1. Cada VP dirige una célula
2. Cada célula opera bajo el mismo proceso
3. Se estudia el mercado; Research
4. Se elegie el Partner; Scouting (curatoría)
5. Se presenta el Producto a la Telco; Negociación
6. Se Implementa; Delivery, Monetización



# 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