

Sprint 2

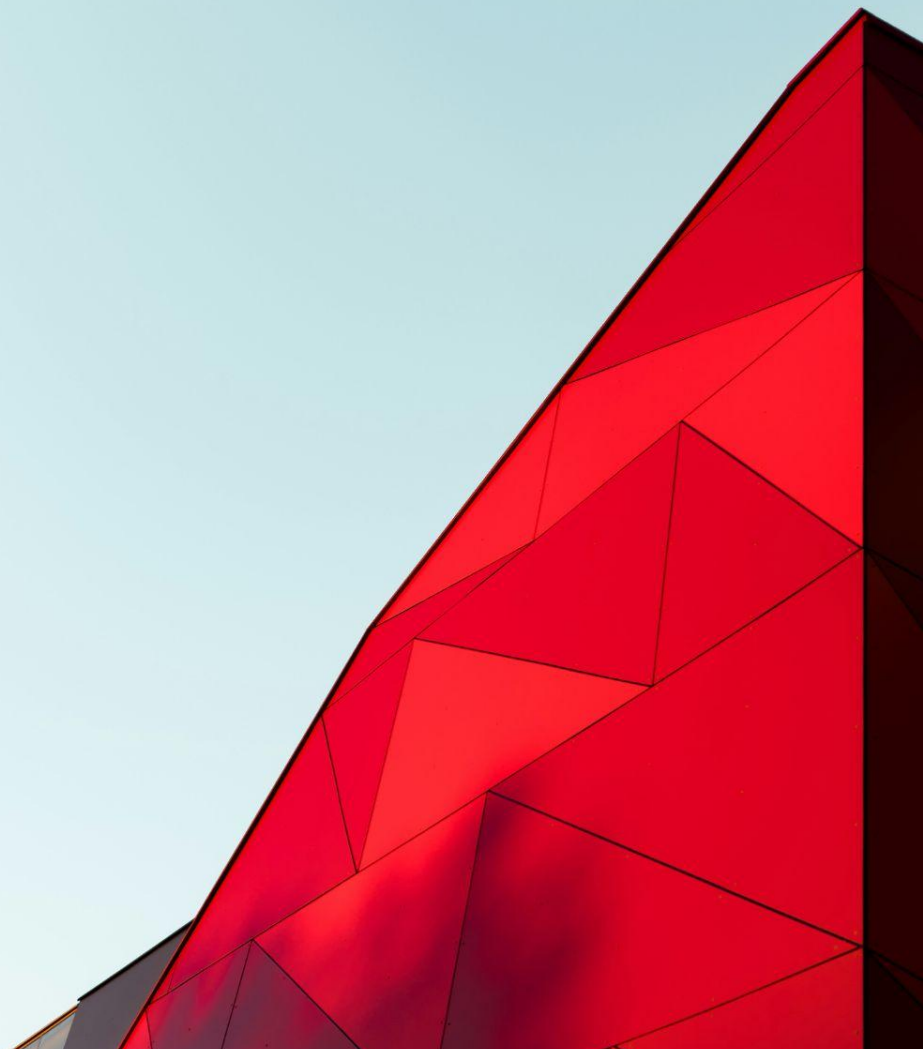
Entregável 2

Design de Futuros | Claro Empresas

Futuro da mobilidade

Propostas de valor e priorização

Dezembro de 2024





Propostas de valor e cenários de futuro

Olá, seja bem-vindo(a)!

Este material é o **Segundo entregável da Sprint 2 - Mobilidade.**

Aqui, você encontrará as propostas de valor originadas a partir das tendências mapeadas no entregável 1.

Ao final obtivemos 30 propostas de valor, sendo priorizada 5 delas a partir de uma avaliação e convergência com base em propostas mais flexíveis para diferentes cenários de futuro junto a propostas que dialoguem com a visão estratégica da Claro.

Sumário

1. Metodologia de futuros MJV

2. Propostas de valor

2.1 Como priorizamos as proposta de valor?

3. Cenários de futuro para telecom

3.1 Aprofundamento das proposta

3.2 Compreendendo ferramenta de priorização (Wind telling)

4. Propostas convergentes e premissas de solução

5. Apêndice: Menu das 30 propostas encontradas

TRÍADE DO DESIGN DE FUTUROS

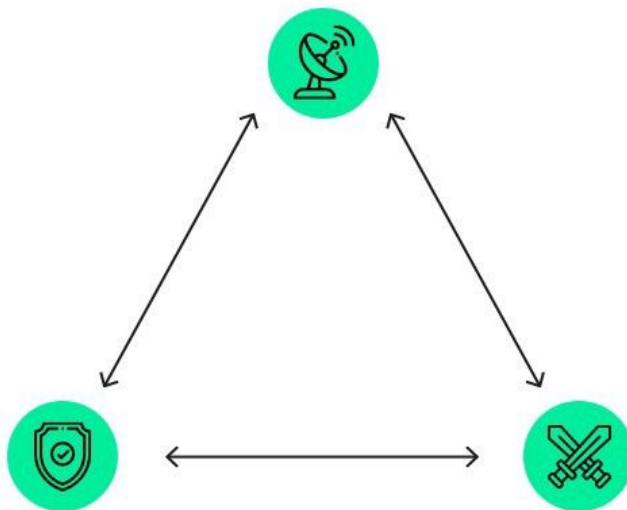


- monitoramento -

RADAR

Tendências que vão
impactar o negócio

- preparação -
ANTIFRAGILIDADE E RESILIÊNCIA
Preparar-se para
possíveis riscos e crises



- intenção -

VANGUARDA

Criar e liderar o futuro
Estar à frente das mudanças.

*Referência: Copenhagen Institute for Futures Studies

CLARO FUTURO | SPRINT MOBILIDADE

Propostas de valor

Elaboração de propostas de valor e definição de prioridades orientadas por cenários futuros.



PROPOSTAS DE VALOR - PRIORIZADAS

Como priorizamos as proposta de valor?

Na entrega anterior da sprint, foram apresentadas as principais tendências mapeadas para o cenário de telecomunicações no mercado B2B.

Com base nessas tendências, foram geradas 30 propostas de valor (detalhadas no processo descrito no PDF em anexo). Para priorizar essas propostas, aplicamos a metodologia "Wind Telling", que utiliza **cenários futuros** como base para a avaliação e classificação das propostas.

CLARO FUTURO | SPRINT MOBILIDADE

Cenário futuros para telecom

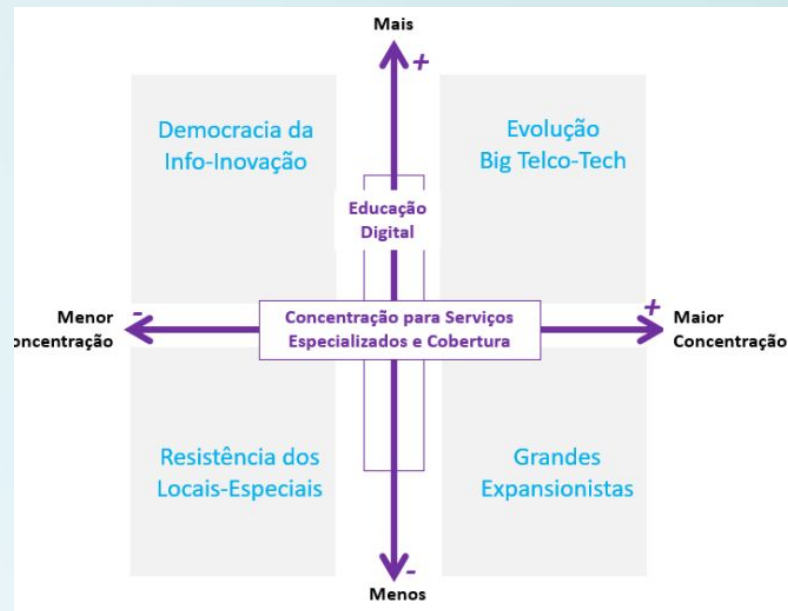
Possíveis caminhos futuros para o mercado nacional de telecomunicações, considerando dinâmicas de mercado e concorrência.



Cenários de futuro para telecom no Brasil

Cenários de futuros são narrativas estruturadas que exploram possíveis evoluções de um contexto ou mercado, considerando tendências, incertezas e eventos-chave para orientar decisões estratégicas.

Uma pesquisa realizada pela Escola de Economia de São Paulo da FIA/FGV, em agosto de 2022, mapeou cenários futuros para o mercado de telecomunicações brasileiro até 2040. O estudo utilizou uma abordagem quantitativa com questionários semiestruturados, aplicando o método Delphi e a metodologia de construção de cenários prospectivos de Schwartz (GBN). Especialistas e gestores do setor de telecomunicações B2B participaram da pesquisa, garantindo uma análise estratégica e detalhada sobre possíveis evoluções do mercado.



[Fonte: Artigo sobre o processo de definição dos cenários.](#)

Cenários futuros que nortearam a priorização das propostas de valor

Cenários de futuro para telecom no Brasil

Cenários futuros são projeções de possíveis realidades que ajudam as empresas a se prepararem. O cenário desejável é aquele alinhado aos desejos estratégicos do negócio, refletindo a visão mais desejada e equilibrando crescimento e inovação. Ele orienta o planejamento, permitindo à empresa focar em maximizar oportunidades e minimizar riscos.



**Grandes
expansionistas**



Big Telco-Tech

Cenário desejável



Info-Democracia



**Resistência
dos Locais-Especiais**

CENÁRIOS DE FUTURO PARA TELECOM NO BRASIL

Cenário 1 Grandes expansionistas

O setor de telecom enfrenta obstáculos críticos devido à escassez de mão de obra qualificada e à baixa educação digital.

A falta de profissionais especializados em engenharia de software e tecnologias de rede compromete o avanço e a manutenção das operações. Ao mesmo tempo, a educação digital limitada reduz a adoção de novos serviços e inibe a criação de soluções inovadoras, freando o crescimento do mercado, especialmente em serviços de valor agregado para consumidores finais e empresas.

Tópicos chaves

1. Manutenção do “Status Quo” no Setor de Telecom;
2. Desafios em Mão de Obra e Educação Digital;
3. Dependência do Governo e Políticas Públicas;
4. Consolidação das Grandes Operadoras;
5. Inovação Restrita à Infraestrutura;
6. Cliente Final Percebe a Operadora como Provedora de Conectividade.

CENÁRIOS DE FUTURO PARA TELECOM NO BRASIL

Cenário 2 **Big Telco-Tech**

As telcos se transformaram em protagonistas digitais, ampliando seu papel na cadeia de valor e impulsionando a inclusão tecnológica.

Expandindo além da conectividade, as telcos adotaram redes virtualizadas e plataformas de serviços, tornando-se intermediadoras essenciais entre consumidores e o ecossistema digital. A crescente educação digital ampliou o mercado, enquanto o uso de dados detalhados permite soluções personalizadas e retenção de talentos. Com maior poder de barganha e parcerias com reguladores, as telcos impulsionam inovações globais, como o 5G em transporte inteligente, consolidando-se como provedores integrados de serviços digitais.

Tópicos chaves

1. *Transformação e Expansão de Serviços Digitais pelas Operadoras;*
2. *Benefícios da Educação Digital Ampliada ;*
3. *Protagonismo das Telcos na Cadeia de Valor;*
4. *Infraestrutura de Rede Virtualizada e Autoconfigurável;*
5. *Poder de Segmentação e Personalização de Ofertas;*
6. *Atração e Retenção de Talentos Tecnológicos;*
7. *Relação Próxima com Reguladores.*

CENÁRIOS DE FUTURO PARA TELECOM NO BRASIL

Cenário 3 **Info-Democracia**

As telcos evoluíram para líderes digitais, integrando conectividade e serviços inovadores em um mercado em expansão.

Com redes virtualizadas e plataformas integradas, as telcos tornaram-se mediadoras chave entre consumidores e ecossistemas digitais. A maior educação tecnológica ampliou o mercado, enquanto o uso estratégico de dados possibilita soluções personalizadas e retenção de talentos. Alavancando parcerias regulatórias e inovações como o 5G no transporte inteligente, as telcos se consolidam como provedores integrados, liderando o crescimento dos serviços digitais.

Tópicos chaves

1. *Educação Digital e Inclusão;*
2. *Concorrência e Descentralização;*
3. *Inovação Descentralizada;*
4. *Concorrência no Mercado B2B;*
5. *Modelo "Open-Network";*
6. *Desagregação da Rede e Flexibilidade;*
7. *Crescimento do Mercado Digital.*

CENÁRIOS DE FUTURO PARA TELECOM NO BRASIL

Cenário 4 Resistência dos Locais-Especiais

As telcos ampliaram seu papel no mercado, liderando a transformação digital e impulsionando a inclusão tecnológica.

Ao integrar redes virtualizadas e plataformas de serviços, as telcos se tornaram mediadoras essenciais entre consumidores e o ecossistema digital. Essa evolução, combinada com o avanço da educação digital, expandiu o mercado e fortaleceu seu poder de barganha por meio do uso de dados personalizados. Com soluções inovadoras e parcerias regulatórias, as telcos se consolidam como grandes provedores integrados, liderando iniciativas como o 5G no transporte inteligente e promovendo o crescimento dos serviços digitais.

Tópicos chaves

1. Concorrência entre incumbentes e operadoras locais;
2. Ausência de concentração de serviços nas telcos;
3. Deficiência em "Educação Digital";
4. Capacidade das operadoras locais;
5. Foco das incumbentes em conectividade básica;
6. Déficit de profissionais especializados
7. Desafios para atrair e reter talentos;
8. Expansão das ISPs;
9. Canais de relacionamento e automação.

Compreendo priorização

Wind telling

Metodologia

A técnica de "wind-tunneling" permite identificar quais políticas, estratégias ou táticas são mais eficazes em uma variedade de cenários. Isso ajuda a estabelecer prioridades na tomada de decisões, tornando políticas, estratégias ou táticas mais resilientes.

Além disso, auxilia a decidir o que deve ser feito agora e o que pode ser implementado futuramente, à medida que o futuro se desenvolve. Os resultados podem ser usados para embasar o planejamento estratégico e de políticas, monitorar riscos e avaliar impactos e capacidades.

Para olhar a análise completa, acessar a planilha enviada junto ao documento. **[Análise - Wind-tunneling]**

	Segmento	Propostas de valor	C1 Info-Democracia	Justificativa
P1	Saúde	Conectividade adaptável que viabiliza monitoramento contínuo e intervenções de saúde em tempo real, integrando IoT e biosensores em wearables para oferecer cuidados personalizados e proativos.		No cenário "Info-Democracia a descentralização das redes e a competição no mercado de conectividade criariam um
P2	Saúde	Desenvolvimento de parcerias entre telecom e setor de saúde para soluções digitais integradas, gerando novas fontes de receita e oferecendo cuidados preventivos		A inclusão digital e o aumento da competição entre as operadoras e outros players de TI
P3	Cidade	Liderar a criação de redes ultrarrápidas e de baixa latência que suportem veículos autônomos e modais de transporte integrados em cidades inteligentes, consolidando as telecoms como parceiras essenciais na		O cenário Info-Democracia fala sobre a descentralização da rede e a concorrência, com a possibilidade de novas
P4	Cidade	Estruturação de serviços de conectividade para robôs e drones em entregas urbanas, permitindo às operadoras fornecer redes seguras e eficientes para a logística autônoma, reforçando a liderança das telecoms no mercado de soluções logísticas sustentáveis.		A proposta se encaixa no cenário de "Info-Democracia onde as operadoras devem adaptar suas ofertas a um mercado mais fragmentado
P5	Cidade	Parcerias estratégicas para coleta e análise de dados em tempo real, gerando insights valiosos para o gerenciamento de tráfego e mobilidade nas cidades, posicionando as operadoras como fornecedores críticos		A inclusão digital e a descentralização da inovação proporcionariam um ambiente favorável para a análise de
P6	Cidade	Soluções de IoT voltadas para a sustentabilidade urbana e a eficiência de recursos, aproveitando a infraestrutura de telecom para implementar e monitorar o uso inteligente de energia e água em centros urbanos.		A descentralização e a competitividade no mercado criam um ambiente propício para a adoção de soluções
		Garantir que redes móveis ofereçam transações de		No cenário "Info-Democracia



Propostas de valor que convergem resiliência e estratégia

Para identificar propostas que equilibrem a resiliência dos cenários e as estratégias futuras da Claro, realizamos uma análise que integra os dois rankings apresentados, gerando propostas que convergem esses dois conceitos.

RANKING 1

**Propostas de valor
+ resilientes**

=

RANKING 2

**Propostas de valor
+ alinhadas a estratégia Claro**



RANKING 1

Propostas de valor + resilientes

Consideramos como mais resilientes as propostas de valor que apresentam alta probabilidade de ocorrência nos quatro cenários de futuro analisados.

A partir das **30 propostas identificadas** com base nas tendências pesquisadas, selecionamos e ranqueamos as **5 mais predominantes nos cenários futuros**. Isso oferece à Claro maior assertividade ao direcionar esforços para propostas com maior potencial de concretização.

Para olhar a análise completa, acessar a planilha enviada junto ao documento. **[Ranking propostas resilientes]**

1. Sustentabilidade Urbana com IoT para Eficiência de Recursos ▶

2. Segurança Avançada de Dados com Autenticação Multifatorial ▶

3. Produtividade Empresarial com Conectividade Inteligente ▶

4. Autonomia Personalizada e Flexível ▶

5. Conectividade Integrada para Digitalização e Automação ▶



RANKING 2

Propostas de valor

+ alinhadas a estratégia Claro

Consideramos como mais alinhadas à estratégia da Claro as propostas de valor que atendem às demandas estratégicas da empresa para o futuro. Embora sua assertividade não esteja completamente alinhada com a maioria dos cenários, elas possuem relevância estratégica significativa.

Com base nas 30 propostas identificadas a partir das tendências pesquisadas, selecionamos e ranqueamos as 5 que mais se conectam com as demandas estratégicas futuras da Claro.

Para olhar a análise completa, acessar a planilha enviada junto ao documento. **[Ranking propostas futuro desejável]**

1. IoT para Sustentabilidade Urbana e Eficiência de Recursos



2. Segurança Avançada de Dados com Autenticação Multifatorial



3. Conectividade Inteligente para Produtividade Empresarial



4. Autonomia e Flexibilidade com Pacotes Personalizados



5. IA Integrada para Conectividade Estável





RANKING 3

Propostas de valor que convergem **resiliência** e **estratégia**

Para identificar propostas que equilibrem a resiliência dos cenários e as estratégias futuras da Claro, realizamos uma análise que integra os dois rankings apresentados, gerando propostas que convergem esses dois conceitos.

Propostas de valor
+ resilientes

+

Propostas de valor
+ alinhadas a estratégia Claro

C1. Conectividade Sustentável com FWA para Ambientes Urbanos



C2. Gestão Móvel Avançada para Logística e Cadeias de Suprimentos



C3. Redes Móveis Autônomas com IA para PMEs



C4. Soluções FWA para Inclusão Digital em Regiões Remotas



C5. Segurança Cibernética Avançada para Ecossistemas Conectados



Para olhar a análise completa, acessar a planilha enviada junto ao documento. **[Propostas consolidadas Resiliência + Desejável]**

CLARO FUTURO | SPRINT MOBILIDADE

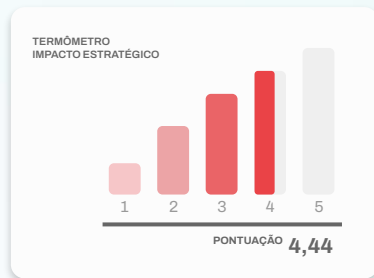
Propostas convergentes

Após análise de resiliência, identificamos 5 propostas principais e 5 premissas de solução que estão alinhadas a elas.



Classificação das propostas e template de solução

Considerando o **cenário mais alinhado à estratégia e aos futuros da Claro Telco-tech**, avaliamos as propostas de valor convergentes com base nas **premissas que definem esse cenário**. A partir dessa análise, calculamos uma pontuação, a qual chamamos de termômetro de impacto estratégico. Para isso, atribuímos pontuações a cada proposta, considerando as diferentes premissas do cenário.



A média entre as pontuações dessas premissas gerou nosso termômetro de impacto estratégico.

Para olhar a análise completa, acessar a planilha enviada junto ao documento. **[Propostas consolidadas Resiliência + Desejável]**



Critérios avaliados como premissas do cenário Telco - Tech:

1. Transformação e Expansão de Serviços Digitais pelas Operadoras
2. Benefícios da Educação Digital Ampliada
3. Protagonismo das Telcos na Cadeia de Valor
4. Infraestrutura de Rede Virtualizada e Autoconfigurável
5. Poder de Segmentação e Personalização de Ofertas
6. Atração e Retenção de Talentos Tecnológicos
7. Relação Próxima com Reguladores
8. Inovação em Serviços e Casos de Sucesso Globais
9. Mercado Digital Ampliado

PROPOSTAS DE VALOR

PROPOSTA DE VALOR 1

Conectividade Sustentável com FWA para Ambientes Urbanos

Oferecer soluções de **Fixed Wireless Access (FWA)** para suportar dispositivos IoT em ambientes urbanos, promovendo a eficiência de recursos como energia e água. Garantir conectividade robusta e escalável para cidades inteligentes, integrando sensores e dispositivos em redes de alta capacidade.

Entenda a resiliência dessa proposta:

TERMÔMETRO
IMPACTO ESTRATÉGICO



A proposta oferece benefícios como a expansão da conectividade para **cidades inteligentes e IoT**, promovendo **sustentabilidade e inclusão digital**, além de fortalecer o papel das telcos em um ecossistema digital crescente.

As barreiras, como a falta de integração com **plataformas complementares** (CRMs, OTTs), a ausência de estratégias claras para **capacitar a adoção de IoT**, e a não menção de **dados preditivos** para personalizar ofertas. Também carece de ênfase na **colaboração regulatória**, essencial para a implementação bem-sucedida em áreas urbanas.

Diferencial dessa proposta: Conexão sem fio estável que elimina a dependência de infraestruturas tradicionais, com foco em eficiência urbana.

Benefício para consumidor: Acelera a transformação digital das cidades e melhora a gestão de recursos críticos.

Como converge com a estratégia da Claro

A proposta **contribui para metas ESG** (ambientais, sociais e de governança) e posiciona a Claro como líder na construção de cidades inteligentes, um futuro amplamente desejável.



Solução baseada na proposta de valor 1



Cidades Conectadas

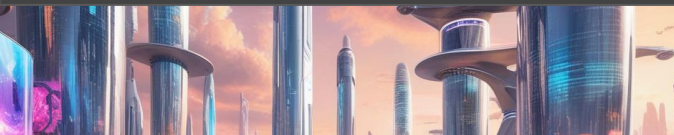
IoT

FWA

Sustentabilidade

Cidades Inteligentes

Conecte cidades inteligentes com a solução FWA da Claro.
Suporte IoT, otimize energia e água, e **entregue conectividade robusta e escalável com foco em metas ESG**. Transforme o urbano com tecnologia de alta performance.



- Claro

Cidades Conectadas

Solução de Fixed Wireless Access (FWA) que suporta dispositivos IoT em ambientes urbanos, promovendo eficiência em recursos como energia e água. A solução fornece conectividade robusta e escalável para cidades inteligentes, integrando sensores e dispositivos em redes de alta capacidade. Com foco em metas ESG, a Claro se posiciona como líder tecnológica ao oferecer suporte à transformação digital urbana.

Proposta de valor dessa solução

Oferecer soluções de **Fixed Wireless Access (FWA)** para suportar dispositivos IoT em ambientes urbanos, promovendo a eficiência de recursos como energia e água. Garantir conectividade robusta e escalável para cidades inteligentes, integrando sensores e dispositivos em redes de alta capacidade.

Clientes

- Governos municipais interessados em soluções de cidades inteligentes.
- PMEs que buscam eficiência operacional com dispositivos IoT.
- Integradores e fornecedores de tecnologia urbana

Benefícios aos clientes

Governos municipais: Redução de custos operacionais e aumento da eficiência em recursos como energia e água, alinhado às metas ESG.

PMEs: Melhoria da conectividade e suporte à digitalização de seus negócios.

Integradores e fornecedores: Expansão de oportunidades para desenvolver soluções integradas em cidades inteligentes..

Canais

- Venda direta a prefeituras e órgãos governamentais.
- Representantes comerciais para PMEs.
- Plataformas digitais Claro para contratação e suporte.

Relacionamento com clientes

- Consultoria especializada para governos.
- Suporte técnico 24/7 para PMEs.
- Co-desenvolvimento de soluções com parceiros tecnológicos.

Horizonte de implementação

- Infraestrutura de Fixed Wireless Access (FWA).
- Especialistas em IoT e cidades inteligentes.
- Parcerias estratégicas com fabricantes de dispositivos IoT e startups do setor.
- Certificações e compliance com padrões ESG.

H1

Implantação inicial da infraestrutura de Fixed Wireless Access (FWA) em cidades prioritárias, com foco em conectar PMEs e prefeituras por meio de projetos piloto que promovam eficiência operacional e sustentabilidade alinhada a metas ESG.

H2

Expansão da cobertura FWA e integração de sensores IoT para gestão inteligente de recursos como energia e água, ampliando parcerias com fabricantes e startups para fortalecer o ecossistema de cidades conectadas.

H3

Consolidação como plataforma integrada para cidades inteligentes, incorporando tecnologias como IA e Edge Computing para gestão autônoma de recursos urbanos e co-desenvolvimento de soluções avançadas com parceiros tecnológicos.

H4

Evolução para ecossistemas totalmente autônomos e resilientes, com redes 5G/6G, infraestrutura multi-nuvem e soluções inovadoras que integram blockchain e dados abertos, promovendo transparência e sustentabilidade em larga escala.

PROPOSTAS DE VALOR

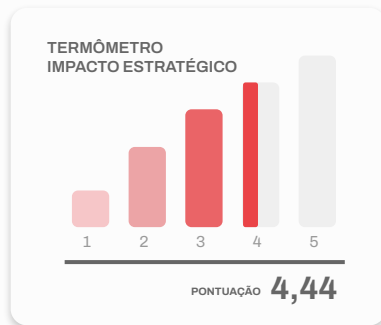
PROPOSTA DE VALOR 2

Gestão Móvel Avançada para Logística e Cadeias de Suprimentos

Desenvolver soluções móveis baseadas em chips M2M para otimizar a rastreabilidade e o controle de inventários em tempo real. Integrar conectividade inteligente para transporte e armazenamento, com monitoramento via aplicativos móveis.



Entenda a resiliência dessa proposta:



A proposta **expande a atuação das telcos para serviços M2M**, fortalecendo seu papel na cadeia logística com **monitoramento em tempo real e conectividade inteligente**, além de criar novas oportunidades e atrair talentos.

Barreiras como a **necessidade de infraestrutura escalável**, falta de detalhamento sobre **dados históricos para personalização**, dependência de **capacitação técnica** e ausência de **colaboração com reguladores**, importante para garantir **segurança e padrões**.

Diferencial: Suporte Completo a operações logísticas com conectividade móvel de baixa latência e gestão remota.

Benefício: Reduz perdas operacionais e melhora a eficiência das cadeias de suprimentos.

Como converge com a estratégia da Claro

O foco no autoatendimento e na personalização melhora a experiência do cliente e posiciona a Claro como inovadora, mesmo em ambientes com forte concorrência.



Solução baseada na proposta de valor 2

Gestão Móvel Avançada para Logística e Cadeias de Suprimentos

M2M (Machine-to-Machine)

Logística Inteligente

Rastreabilidade

Eficiência Operacional

Otimize sua logística com soluções móveis da Claro. Utilize chips M2M para rastrear inventários em tempo real, **integrar transporte e armazenamento e monitorar tudo via aplicativos móveis**. Reduza perdas, aumente a eficiência e leve sua operação ao próximo nível.



Soluções Inteligentes para Logística e Supply Chain

Soluções avançadas para logística e cadeias de suprimentos, utilizando chips M2M e conectividade inteligente. A solução permite rastreabilidade e controle de inventários em tempo real, integrando transporte e armazenamento com monitoramento via aplicativos móveis. Ideal para otimizar operações, reduzir perdas e aumentar a eficiência logística.

Proposta de valor dessa solução

Desenvolver soluções móveis baseadas em chips M2M para otimizar a rastreabilidade e o controle de inventários em tempo real. Integrar conectividade inteligente para transporte e armazenamento, com monitoramento via aplicativos móveis.

Clientes

- PMEs de logística e transporte que buscam otimização operacional.
- Empresas de armazenagem e centros de distribuição.
- Integradores de sistemas logísticos e fornecedores de tecnologia para supply chain.

Benefícios aos clientes

Governos municipais: Redução de custos operacionais e aumento da eficiência em recursos como energia e água, alinhado às metas ESG.

PMEs: Melhoria da conectividade e suporte à digitalização de seus negócios.

Integradores e fornecedores: Expansão de oportunidades para desenvolver soluções integradas em cidades inteligentes..

Canais

- Plataformas digitais da Claro para suporte e autoatendimento.
- Representantes comerciais especializados em soluções logísticas
- Parcerias estratégicas com integradores e consultorias de supply chain.
- Eventos e feiras de inovação em logística e transporte..

Relacionamento com clientes

- Consultoria especializada para adequação de soluções logísticas.
- Suporte técnico 24/7 para dispositivos e conectividade.
- Co-desenvolvimento de soluções com parceiros do setor.

Horizonte de implementação

- Chips M2M e conectividade IoT.
- Infraestrutura de alta capacidade (FWA e 5G).
- Equipe técnica para suporte, integração e treinamento.
- Investimento em desenvolvimento de sensores e aplicativos móveis.

H1

Implantação inicial de chips M2M e conectividade IoT em soluções logísticas, com foco em rastreamento em tempo real e suporte técnico especializado para otimizar operações em centros de distribuição e transporte.

H2

Expansão da conectividade com infraestrutura 5G e integração de sensores para monitoramento avançado, oferecendo soluções mais robustas que otimizam a eficiência operacional e reduzem perdas no supply chain.

H3

Consolidação das telcos como plataformas centrais para logística inteligente, com a aplicação de Edge Computing e análises preditivas para otimizar a gestão de inventários e transporte em larga escala.

H4

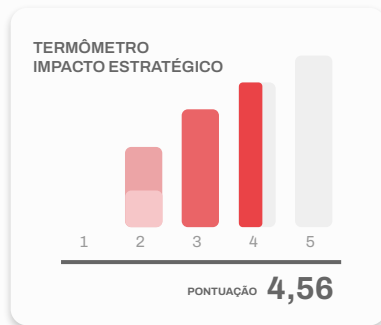
Evolução para ecossistemas totalmente autônomos e resilientes, com uso de IA, blockchain e redes de alta capacidade, promovendo rastreamento em tempo real e eficiência logística com sustentabilidade global.

PROPOSTA DE VALOR 3

Redes Móveis Autônomas com IA para PMEs

Implementar redes móveis autogerenciadas com inteligência artificial que garantem conectividade confiável e otimizada para empresas de pequeno e médio porte. As redes adaptam-se automaticamente às demandas do negócio, garantindo qualidade de serviço para aplicações críticas.

Entenda a resiliência dessa proposta:



A proposta oferece **redes móveis autônomas com IA**, trazendo valor agregado para PMEs com **personalização e segmentação precisa**. Reforça o papel das telcos como líderes em **infraestrutura digital**, expande o mercado para PMEs e atrai **talentos qualificados**, inspirada em **casos de sucesso globais**.

Pontos de atenção para a implementação da proposta incluem a **necessidade de educação digital para PMEs** com menos familiaridade tecnológica, a **ausência de estratégias para retenção de talentos** especializados e o **alinhamento com reguladores**, que pode se tornar um desafio importante para a adoção de redes móveis com IA.

Diferencial: Integração de IA para priorização de tráfego e monitoramento preditivo.

Benefício: Melhora a produtividade e reduz interrupções operacionais em ambientes empresariais.

Como converge com a estratégia da Claro

Oferece uma base tecnológica avançada que promove crescimento sustentável e reforça a posição da Claro como facilitadora da transformação digital.



Solução baseada na proposta de valor 3

Claro ConectaPro AI

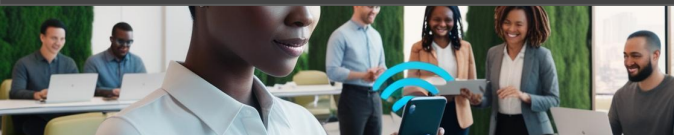
IA para Conectividade

Redes Autogerenciadas

PMEs Suburbanas e Rurais

Eficiência Operacional

Implemente redes móveis autogerenciadas com IA. Garanta conectividade otimizada e confiável, **adapte-se automaticamente às demandas do seu negócio** e foque no que realmente importa.



- Claro ConectaPro AI

Solução de conectividade com IA para PMEs, oferecendo redes móveis autogerenciadas que se ajustam às demandas do negócio. Garantia de qualidade para aplicações críticas, redução de custos e gestão simplificada, permitindo foco nas operações principais.

Proposta de valor dessa solução

Implementar redes móveis autogerenciadas com inteligência artificial que garantem conectividade confiável e otimizada para empresas de pequeno e médio porte. As redes adaptam-se automaticamente às demandas do negócio, garantindo qualidade de serviço para aplicações críticas.

Clientes

- PMEs que necessitam de conectividade para operações críticas.
- Startups e empresas de tecnologia com demandas de redes flexíveis.
- Fornecedores e provedores de soluções de TI para PMEs.

Canais

- Plataformas digitais da Claro para contratação e suporte.
- Representantes comerciais especializados.
- Parcerias com associações de PMEs e hubs de inovação.
- Consultorias específicas para implementação e monitoramento.

Benefícios aos clientes

- Redução de custos operacionais** por meio de redes autogerenciadas.
- Conectividade confiável e adaptada** às demandas específicas do negócio.
- Garantia de qualidade** para aplicações críticas e suporte 24/7.
- Simplificação da gestão** de infraestrutura de redes.

Relacionamento com clientes

- Consultoria especializada em conectividade e automação.
- Suporte técnico 24/7 com monitoramento proativo.
- Ofertas personalizadas com base no perfil de consumo de dados e conectividade.

Horizonte de implementação

- Infraestrutura de redes móveis e sistemas de IA.
- Equipe técnica para suporte e monitoramento em tempo real.
- Parcerias estratégicas com provedores de soluções de nuvem e segurança.
- Investimento contínuo em P&D para evolução tecnológica.

H1

Implantação inicial de redes móveis autogerenciadas com inteligência artificial para garantir conectividade confiável e adaptada às PMEs em regiões prioritárias.

H2

Expansão das redes autogerenciadas e integração de soluções IoT, promovendo monitoramento em tempo real e otimização das operações críticas.

H3

Consolidação de plataformas integradas com análise de dados avançada e Edge Computing, permitindo automação e eficiência contínua nas operações das PMEs.

H4

Evolução para ecossistemas autônomos com integração de redes 6G e tecnologias como blockchain, garantindo conectividade segura, transparente e sustentável.

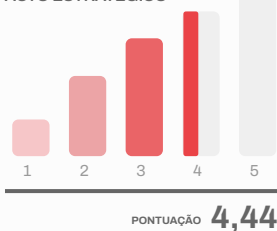
PROPOSTA DE VALOR 4

Soluções FWA para Inclusão Digital em Regiões Remotas

Fornecer conectividade de alta qualidade por meio de FWA para PMEs localizadas em áreas rurais ou suburbanas. As soluções garantem acesso a serviços digitais avançados, permitindo que empresas em regiões menos atendidas participem plenamente da economia digital.

Entenda a resiliência dessa proposta:

TERMÔMETRO
IMPACTO ESTRATÉGICO



A proposta expande o portfólio das telcos, oferecendo **conectividade de alta qualidade em regiões remotas**, promovendo inclusão digital para PMEs e reforçando o papel das telcos no mercado digital. Facilita o acesso a **serviços digitais avançados e educação digital**, além de permitir **segmentação precisa** e contribuir para a expansão do mercado.

As barreiras a serem superadas incluem a **capacitação tecnológica**, o **uso de infraestruturas autoconfiguráveis**, a **retenção de talentos**, a falta de exemplos globais e a **necessidade de colaboração com governos e reguladores**.

Diferencial: Uso de redes FWA para superar desafios geográficos e expandir o alcance da conectividade.

Benefício: Democratiza o acesso à tecnologia e promove a competitividade das empresas em mercados periféricos.

Como converge com a estratégia da Claro

Essa proposta combina impacto social e tecnológico, garantindo relevância para a Claro em contextos de transformação urbana e digitalização.



Solução baseada na proposta de valor 4

Claro Inclusão Digital

Inclusão Digital

Conectividade Rural

Fixed Wireless Access (FWA)

Transforme o futuro das PMEs rurais e suburbanas com a Claro. **Conecte com FWA de alta performance**, oferecendo **acesso a serviços digitais avançados e impulsionando o crescimento econômico em regiões menos atendidas.**



Claro

Inclusão Digital

A Claro Inclusão Digital entrega soluções de Fixed Wireless Access (FWA) para conectar PMEs em áreas rurais e suburbanas. Com uma conectividade robusta e acessível, a solução permite que negócios nessas regiões acessem serviços digitais avançados, promovendo crescimento econômico e inclusão digital em locais menos atendidos.

Proposta de valor dessa solução

Fornecer conectividade de alta qualidade por meio de FWA para PMEs localizadas em áreas rurais ou suburbanas. As soluções garantem acesso a serviços digitais avançados, permitindo que empresas em regiões menos atendidas participem plenamente da economia digital.

Clientes

- PMEs localizadas em regiões rurais ou suburbanas.
- Pequenos negócios agrícolas e cooperativas.
- Instituições educacionais e sociais em áreas menos atendidas.

Benefícios aos clientes

Acesso a conectividade robusta e confiável para operar em locais remotos.

Soluções digitais personalizadas que garantem escalabilidade.

Melhoria na competitividade e eficiência operacional, permitindo inclusão no mercado digital.

Suporte técnico especializado 24/7 e treinamento contínuo para autonomia no uso da tecnologia.

Canais

- Venda direta por meio de representantes regionais.
- Plataformas digitais Claro para contratação e suporte técnico.
- Parcerias com associações locais e programas de capacitação para disseminação e adesão.

Relacionamento com clientes

Suporte técnico especializado 24/7.

Consultoria para implementação de soluções digitais em PMEs.

Programas de capacitação e co-desenvolvimento de soluções personalizadas.

Horizonte de implementação

- Infraestrutura de tecnologia FWA (Fixed Wireless Access).
- Equipes de suporte técnico e treinamento local.
- Parcerias estratégicas com startups e fornecedores especializados.
- Campanhas de educação e inclusão digital para conscientização em comunidades locais.

H1

Implementação inicial da tecnologia FWA em áreas rurais e suburbanas, com treinamento das equipes locais e campanhas de conscientização sobre inclusão digital.

H2

Expansão da cobertura FWA para novas regiões, com parcerias estratégicas e ampliação do suporte técnico especializado 24/7, garantindo soluções digitais personalizadas.

H3

Consolidação de redes autogerenciadas com automação e inteligência artificial, integração de plataformas para análise de dados e programas contínuos de capacitação.

H4

Integração de redes 5G e soluções IoT, automação avançada de processos das PMEs e criação de hubs digitais inclusivos, promovendo impacto econômico sustentável.

PROPOSTAS DE VALOR

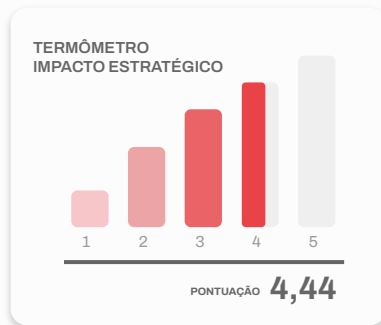
PROPOSTA DE VALOR 5

Segurança Cibernética Avançada para Ecossistemas Conectados

Desenvolver soluções móveis focadas em proteção cibernética para PMEs, incluindo autenticação multifatorial, monitoramento em tempo real e detecção de ameaças em redes móveis e IoT. Garantir um ambiente seguro para operações empresariais e transações digitais.



Entenda a resiliência dessa proposta:



A proposta expande o portfólio das telcos com **soluções de segurança cibernética**, atendendo à demanda por proteção em ambientes empresariais, fortalecendo seu papel no ecossistema digital e alinhando-se às **diretrizes regulatórias**. Além disso, atrai talentos especializados e **impulsiona a inovação em cibersegurança para redes móveis e IoT**.

Os desafios na implementação da proposta incluem a falta de **ações específicas para educação digital**, a necessidade de uma **segmentação mais precisa de clientes**, o **uso de infraestruturas virtualizadas** para garantir escalabilidade e a necessidade de **fortalecer a relação com reguladores** para assegurar a conformidade e a eficácia da solução.

Diferencial: Foco exclusivo em segurança cibernética integrada às operações móveis.

Benefício: Proteger dados críticos e aumenta a confiança dos clientes nos serviços digitais.

Como converge com a estratégia da Claro

Oferece eficiência e personalização, atendendo às demandas crescentes de empresas por serviços práticos e flexíveis, enquanto posiciona a Claro como parceira estratégica para o crescimento das PMEs.



Solução baseada na proposta de valor 5

Claro Escudo Digital

Proteção Cibernética para PMEs

Monitoramento em Tempo Real

Segurança em Redes Móveis e IoT

Garanta a proteção da conectividade do futuro com o Escudo Digital Claro.

Segurança cibernética avançada para PMEs e cidades conectadas, com autenticação multifatorial, monitoramento em tempo real e **defesa contra ameaças em redes móveis e IoT.**



Claro Escudo Digital

Soluções móveis avançadas para proteção cibernética de PMEs, incluindo autenticação multifatorial, monitoramento em tempo real e detecção de ameaças em redes móveis e IoT. Garantimos um ambiente seguro para operações empresariais.

Proposta de valor dessa solução

Desenvolver soluções móveis focadas em proteção cibernética para PMEs, incluindo autenticação multifatorial, monitoramento em tempo real e detecção de ameaças em redes móveis e IoT. Garantir um ambiente seguro para operações empresariais e transações digitais.

Clientes

- PMEs que utilizam redes móveis e dispositivos IoT para operações.
- Empresas que realizam transações digitais e necessitam de alta segurança.
- Integradores de TI e consultorias que buscam fortalecer ofertas de proteção cibernética.

Canais

- Venda direta por equipes comerciais especializadas em PMEs.
- Plataformas digitais para contratação e suporte técnico.
- Parcerias com associações empresariais e comunidades de PMEs.
- Workshops e eventos educacionais para conscientização em cibersegurança.

Benefícios aos clientes

- **Proteção contínua** contra ameaças cibernéticas em redes móveis e IoT.
- **Redução de riscos operacionais** com autenticação multifatorial e monitoramento em tempo real.
- **Conformidade com normas regulatórias** e maior confiabilidade em transações digitais.

Relacionamento com clientes

- Suporte técnico 24/7 especializado em cibersegurança.
- Consultoria personalizada para adequação a normas e regulamentações.
- Relatórios regulares sobre status de segurança e ameaças detectadas.

Horizonte de implementação

- Infraestrutura robusta para monitoramento cibernético.
- Equipe especializada em análise de ameaças e desenvolvimento de soluções.
- Ferramentas de IA para detecção e resposta a anomalias.
- Redes móveis e infraestrutura de IoT de alta qualidade para integração.

H1

Implementação de infraestrutura robusta de monitoramento cibernético e oferta inicial de proteção com autenticação multifatorial e monitoramento em tempo real, focada em PMEs que operam com redes móveis e IoT.

H2

Expansão das funcionalidades de análise de ameaças e resposta automatizada a incidentes, incluindo relatórios regulares e consultoria personalizada para adequação às normas regulatórias.

H3

Integração avançada de soluções cibernéticas com redes 5G e IoT, oferecendo proteção contínua e adaptativa com inteligência artificial para detecção proativa e mitigação de ameaças.

H4

Consolidação como referência em segurança cibernética para ecossistemas móveis e IoT, com soluções automatizadas e autoconfiguráveis baseadas em tecnologias de IA e aprendizado de máquina, garantindo proteção escalável e resiliente para empresas.

CLARO FUTURO | SPRINT MOBILIDADE

Detalhamento propostas de valor (Apêndice)

Elaboração de propostas de valor e definição de prioridades orientadas por cenários futuros.



Propostas de valor por segmento

Navegação a partir dos principais eixos temáticos

Com base na nossa pesquisa de tendências (Entregável 1), desenvolvemos as propostas de valor focadas nos segmentos e avanços tecnológicos identificados.

Essas propostas de valor foram formuladas a partir da análise das tendências e temas predominantes, sendo posicionadas em três marcos temporais distintos (6 meses, 2 anos e 5 anos), conforme suas aplicações e impactos esperados.



Saúde



Cidade



Tecnologia



**Entretenimento
e publicidade**



Indústria



Real estate



Serviço



PVS #1

“Conectividade adaptável que viabiliza monitoramento contínuo e intervenções de saúde em tempo real, integrando IoT e biossensores em wearables para oferecer cuidados personalizados e proativos.”

◀ Voltar para o menu

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

NOVO MERCADO

Expansão para setores de saúde e bem-estar com soluções IoT.

PARCERIAS E DIFERENCIAÇÃO

Integrar IoT e wearables permite às telecoms atender setores de saúde e bem-estar.

FIDELIZAÇÃO E RETENÇÃO

Monitoramento proativo de saúde melhora a experiência e promove a retenção de clientes.

PONTOS DE ATENÇÃO

PRIVACIDADE E SEGURANÇA

Adotar medidas rigorosas para proteger dados de saúde.

CONECTIVIDADE CONFIÁVEL

Garantir rede estável e interoperabilidade entre dispositivos.

RESPONSABILIDADE

Definir claramente o papel da telecom na gestão dos dados para evitar riscos associados.

PVS #2

“Desenvolvimento de parcerias entre telecom e setor de saúde para soluções digitais integradas, gerando novas fontes de receita e oferecendo cuidados preventivos personalizados ao usuário.”

◀ Voltar para o menu

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

NOVAS FONTES DE RECEITA

Parcerias com o setor de saúde permitem ampliar o portfólio com soluções digitais e gerar novas receitas.

DIFERENCIAÇÃO COMPETITIVA

Oferecer cuidados preventivos personalizados agrega valor e destaca a marca.

EXPANSÃO COMPETITIVA

Atender a crescente demanda por saúde digital aumenta a relevância das telecoms nesse setor.

PONTOS DE ATENÇÃO

CONFORMIDADE COM REGULAMENTOS DE SAÚDE

Respeitar normas de privacidade e segurança para proteger dados dos usuários.

CONECTIVIDADE E CONFIANÇA

Garantir redes estáveis e seguras para suportar dados sensíveis.

ALINHAMENTO E LIMITES DE RESPONSABILIDADE

Definir claramente a atuação da telecom na área de saúde para evitar responsabilidades médicas.

PVC #1

"Criar redes ultrarrápidas e de baixa latência para suportar veículos autônomos e transportes integrados em cidades inteligentes, consolidando as telecoms como parceiras essenciais na mobilidade urbana do futuro."

◀ Voltar para o menu

 OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

LIDERANÇA EM MOBILIDADE URBANA

Telecoms como parceiras essenciais em cidades inteligentes e transporte autônomo.

NOVOS MODELOS DE RECEITA

Parcerias com governos e empresas de transporte geram novas fontes de receita.

INOVAÇÃO COMPETITIVA

Atender a crescente demanda por saúde digital aumenta a relevância das telecoms nesse setor.

 PONTOS DE ATENÇÃO

INFRAESTRUTURA DE ALTA PERFORMANCE

Garantir capacidade para suportar dados intensos e baixa latência.

REGULAMENTAÇÃO

Cumprir normas governamentais de segurança e mobilidade.

INTEROPERABILIDADE

Integrar diferentes tecnologias de transporte de forma eficiente.

PVC #2

“Estruturação de serviços de conectividade para robôs e drones em entregas urbanas, permitindo às operadoras fornecer redes seguras e eficientes para a logística autônoma, reforçando a liderança das telecoms no mercado de soluções logísticas sustentáveis.”

◀ Voltar para o menu

 OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

EXPANSÃO EM MOBILIDADE URBANA

Atender cidades inteligentes e formar parcerias com empresas de mobilidade.

DIFERENCIAÇÃO NO MERCADO

Ser pioneira em redes ultrarrápidas para transporte autônomo.

NOVAS RECEITAS

Gerar renda com contratos de longo prazo e serviços dedicados.

 PONTOS DE ATENÇÃO

INVESTIMENTO ALTO

Exige grande aporte em infraestrutura de rede, o que pode elevar custos iniciais.

RISCO REGULATÓRIO

Alterações em leis de mobilidade e privacidade podem impactar operações e gerar custos de compliance.

COMPLEXIDADE DE INTEGRAÇÃO

Necessidade de integrar diferentes tecnologias e parceiros aumenta a complexidade e os riscos operacionais.

PVC #3

“Parcerias estratégicas para coleta e análise de dados em tempo real, gerando insights valiosos para o gerenciamento de tráfego e mobilidade nas cidades, posicionando as operadoras como fornecedores críticos de dados e análises para governos e empresas de tecnologia.”

[Voltar para o menu](#)

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

NOVA FONTE DE RECEITA

Monetizar dados e análises em tempo real para governos e empresas de tecnologia.

POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

Tornar-se fornecedor essencial de dados de mobilidade para cidades inteligentes.

EXPANSÃO DE PARCERIAS

Estabelecer colaborações com órgãos públicos e empresas de tecnologia.



PONTOS DE ATENÇÃO

PRIVACIDADE E REGULAMENTAÇÃO

Necessidade de cumprir com leis de proteção de dados, como a LGPD.

QUALIDADE DE DADOS

Garantir precisão e confiabilidade na coleta e análise dos dados de tráfego.

INFRAESTRUTURA NECESSÁRIA

Exigir investimentos em redes de alta performance para coletar e processar dados em tempo real.

PVC #4

“Oferecer soluções de IoT para promover a sustentabilidade urbana e a eficiência de recursos, utilizando a infraestrutura de telecom para implementar e monitorar o uso inteligente de energia e água em centros urbanos.”

◀ Voltar para o menu

 OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO**NOVOS FLUXOS DE RECEITA**

Monetizar soluções de monitoramento e otimização de recursos urbanos.

ATENDER À DEMANDA POR SUSTENTABILIDADE

Atrair governos e empresas com foco em ESG.

EXPANDIR PARCERIAS

Estabelecer colaborações com órgãos públicos e empresas de tecnologia.

UTILIZAR INFRAESTRUTURA EXISTENTE

Aproveitar redes de telecom para expandir soluções inteligentes.

 PONTOS DE ATENÇÃO**INVESTIMENTOS EM TECNOLOGIA**

Necessidade de novos investimentos em IoT e integração urbana.

REGULAÇÃO E PRIVACIDADE

Cumprir com leis de proteção de dados.

SUPORTE E MANUTENÇÃO

Garantir suporte contínuo para sistemas em tempo real.

ESCALABILIDADE

Planejar soluções que se adaptem a diferentes cidades.



PVPE #1

“Garantir que redes móveis ofereçam transações de dados em larga escala e em tempo real para suportar serviços de realidade aumentada e virtual, permitindo experiências imersivas contínuas que dependem de informações instantâneas e interativas.”



Voltar para o menu



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

SERVIÇOS IMERSIVOS

tender à demanda por AR/VR com alta conectividade.

MONETIZAÇÃO DE DADOS

Criar modelos de receita com dados em tempo real.

PARCERIAS TECNOLÓGICAS

Colaborar com empresas AR/VR para experiências exclusivas.

DIFERENCIAÇÃO

Oferecer conectividade de alta performance para novas tecnologias.



PONTOS DE ATENÇÃO

INFRAESTRUTURA

Garantir redes de alta capacidade e baixa latência.

INVESTIMENTOS

Atualizar a infraestrutura para suportar AR/VR.

SEGURANÇA

Proteger dados em transações AR/VR.



PVPE #2

“Alcançar um nível avançado de hiperpersonalização em experiências digitais imersivas, adaptando conteúdo às preferências e comportamentos individuais dos usuários em tempo real, para criar uma experiência digital mais autêntica e engajante.”



Voltar para o menu



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

PERSONALIZAÇÃO EM TEMPO REAL

Desenvolver tecnologias que ajustem conteúdo com base em interações e comportamentos instantâneos dos usuários.

EXPANSÃO DE EXPERIÊNCIAS IMERSIVAS

Oferecer soluções personalizadas em AR/VR para aumentar o engajamento.

VALOR PARA MARCAS E PUBLICIDADE

Criar oportunidades para marcas adaptarem suas campanhas ao comportamento real dos consumidores.

ANÁLISE DE COMPORTAMENTO AVANÇADA

Usar dados de comportamento para criar experiências autênticas e personalizadas.



PONTOS DE ATENÇÃO

DESAFIOS DE PRIVACIDADE

Garantir conformidade com leis de proteção de dados e obter consentimento claro.

COMPLEXIDADE NA IMPLEMENTAÇÃO

Conciliar dados de múltiplos canais para uma experiência unificada.

ESCALABILIDADE DA SOLUÇÃO

Manter a personalização sem perder qualidade à medida que o número de usuários cresce.



PVPE #3

“Desenvolver novos modelos de negócios e parcerias para experiências imersivas e publicidade interativa, integrando mobilidade digital e criando um ecossistema onde o engajamento do usuário com anúncios e conteúdo é dinâmico, relevante e de alto impacto.”



Voltar para o menu



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

MODELOS DE PUBLICIDADE INOVADORES

Criar formatos de anúncios interativos e imersivos que aumentem o engajamento do usuário.

PARCERIAS ESTRATÉGICA

Estabelecer colaborações com empresas de mídia e tecnologia para integrar anúncios em experiências imersivas.

MONETIZAÇÃO DE CONTEÚDO

Oferecer novas formas de monetizar conteúdo e experiências imersivas por meio de publicidade dinâmica.

EXPANSÃO DE MERCADO

Posicionar a empresa como líder em publicidade interativa e imersiva, atraindo anunciantes e novas parcerias.



PONTOS DE ATENÇÃO

PRIVACIDADE E DADOS

Garantir conformidade com regulamentos de privacidade (LGPD, GDPR) ao coletar e usar dados de usuários.

INTEGRAÇÃO TECNOLÓGICA

Integrar anúncios interativos em diferentes plataformas e tecnologias (AR/VR, mobile, web).

CUSTO DE IMPLEMENTAÇÃO

Investir em infraestrutura e ferramentas para suportar publicidade imersiva em larga escala.

MEDIÇÃO DE IMPACTO

Desenvolver formas eficazes de mensurar o impacto e a eficácia dos anúncios imersivos em tempo real.

PVSE #1

“Implementar soluções robustas de conectividade que garantam rastreabilidade em tempo real para cadeias produtivas, promovendo transparência e reforçando a confiança do consumidor.”

◀ Voltar para o menu



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

RASTREABILIDADE EM TEMPO REAL

Oferecer soluções de conectividade para monitoramento constante de processos e produtos ao longo da cadeia produtiva.

AUMENTO DE TRANSPARÊNCIA

Proporcionar maior visibilidade aos consumidores sobre a origem e qualidade dos produtos, o que fortalece a confiança na marca.

INTEGRAÇÃO DE IOT E BLOCKCHAIN

Integrar tecnologias como IoT e blockchain para garantir a autenticidade e a segurança dos dados de rastreabilidade.

PARCERIAS ESTRATÉGICAS

Colaborar com empresas de logística, tecnologia e distribuição para criar soluções end-to-end de rastreamento de produtos.



PONTOS DE ATENÇÃO

CUSTO DE IMPLEMENTAÇÃO

Investir em infraestrutura de conectividade (IoT, redes) e tecnologias de segurança, como blockchain, pode gerar altos custos iniciais.

DESAFIOS DE INTEGRAÇÃO

Integrar diferentes sistemas ao longo da cadeia produtiva pode ser complexo, principalmente em empresas com infraestruturas legadas.

PRIVACIDADE E PROTEÇÃO DE DADOS

Garantir a segurança das informações de rastreabilidade e a conformidade com regulamentos de dados (LGPD, GDPR).

MANUTENÇÃO E ATUALIZAÇÃO

Assegurar que o sistema de rastreabilidade permaneça atualizado e eficiente, conforme evoluem as demandas de conectividade e novas regulamentações.

PVIN #2

“Construir uma infraestrutura de rede móvel que centraliza conectividade, saúde e segurança em dispositivos multifuncionais, otimizando a cadeia de suprimentos em áreas rurais.”

◀ Voltar para o menu



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

CONECTIVIDADE EM ÁREAS RURAIS

Oferecer soluções de rede móvel para melhorar a conectividade em regiões rurais, impactando diretamente a cadeia de suprimentos.

SAÚDE E SEGURANÇA INTEGRADA

Desenvolver dispositivos multifuncionais que integrem monitoramento de saúde e segurança, beneficiando a população rural.

OTIMIZAÇÃO DE LOGÍSTICA

Melhorar a gestão e rastreabilidade de suprimentos, utilizando a conectividade para integrar processos logísticos em tempo real.

PARCERIAS NO SETOR RURAL

Colaborar com empresas de tecnologia e saúde para expandir o alcance e melhorar a eficácia das soluções no campo.



PONTOS DE ATENÇÃO

DESAFIOS DE INFRAESTRUTURA

Garantir cobertura de rede móvel estável em áreas rurais pode exigir investimentos significativos em infraestrutura.

ADOÇÃO DE TECNOLOGIA

Convencer os usuários rurais a adotarem dispositivos multifuncionais pode ser um desafio devido a barreiras tecnológicas e culturais.

MANUTENÇÃO E SUPORTE

Fornecer suporte técnico eficiente em áreas rurais, onde o acesso a serviços pode ser limitado.

SUSTENTABILIDADE

Assegurar que a solução seja sustentável a longo prazo, com foco em impactos ambientais e custos operacionais contínuos.

PVSE #3

“Integrar IoT e robótica para automatizar processos industriais, aumentar produtividade e qualidade, enquanto facilita a transição para energias renováveis e promove a descarbonização”

◀ Voltar para o menu



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

A automação com IoT e robótica pode aumentar significativamente a produtividade, reduzindo custos e melhorando a qualidade dos produtos.

SUSTENTABILIDADE E DESCARBONIZAÇÃO

A transição para energias renováveis oferece uma vantagem competitiva ao alinhar-se com as crescentes demandas por soluções sustentáveis e regulamentações ambientais.

ATRAÇÃO DE PARCERIAS

Possibilidade de formar parcerias estratégicas com fornecedores de tecnologia de IoT, robótica e energia renovável, ampliando o portfólio de soluções oferecidas.

DIFERENCIAÇÃO NO MERCADO

Empresas que adotam tecnologias de automação e energia limpa podem se destacar no mercado como líderes em inovação e responsabilidade ambiental.



PONTOS DE ATENÇÃO

INVESTIMENTO INICIAL

A integração de IoT, robótica e a transição para energias renováveis podem exigir um investimento significativo em infraestrutura e treinamento.

DESAFIOS DE IMPLEMENTAÇÃO

A adaptação de processos industriais existentes para automação e energias renováveis pode ser complexa e exigir tempo para implementação eficiente.

DEPENDÊNCIA DE FORNECEDORES DE ENERGIA RENOVÁVEL

A disponibilidade e a viabilidade das fontes de energia renovável podem variar de acordo com a localização e as condições climáticas.

RESISTÊNCIA À MUDANÇA

Algumas indústrias podem ser resistentes à adoção de novas tecnologias e à transição para energias renováveis, devido a custos, complexidade ou falta de conhecimento.

PVRE #1

“Oferecer soluções de conectividade e monitoramento energético para residências, integrando tecnologias inteligentes que otimizam o uso de energia e água de forma eficiente e sustentável.”

◀ Voltar para o menu



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

DEMANDA POR SUSTENTABILIDADE

Crescente interesse por soluções que promovem o uso eficiente de energia e água.

ECONOMIA DE RECURSOS

Redução de custos com consumo inteligente de energia e água.

MERCADO DE CONSTRUÇÃO INTELIGENTE

Aumento da procura por casas automatizadas e eficientes.

INCENTIVOS GOVERNAMENTAIS

Oportunidade de aproveitar subsídios para tecnologias sustentáveis.



PONTOS DE ATENÇÃO

INVESTIMENTO INICIAL

A integração de IoT, robótica e a transição para energias renováveis podem exigir um investimento significativo em infraestrutura e treinamento.

DESAFIOS DE IMPLEMENTAÇÃO

A adaptação de processos industriais existentes para automação e energias renováveis pode ser complexa e exigir tempo para implementação eficiente.

DEPENDÊNCIA DE FORNECEDORES DE ENERGIA RENOVÁVEL

A disponibilidade e a viabilidade das fontes de energia renovável podem variar de acordo com a localização e as condições climáticas.

RESISTÊNCIA À MUDANÇA

Algumas indústrias podem ser resistentes à adoção de novas tecnologias e à transição para energias renováveis, devido a custos, complexidade ou falta de conhecimento.

PVRE #2

“Incentivar e suportar a adoção de práticas de construção sustentável, promovendo um ecossistema habitacional inovador e ecológico.”

◀ Voltar para o menu



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

CONECTIVIDADE E MONITORAMENTO AMBIENTAL

Fornecer soluções IoT para monitoramento eficiente de recursos (água, energia) em edifícios sustentáveis, ajudando na otimização ambiental.

INFRAESTRUTURA PARA EDIFÍCIOS INTELIGENTES

Oferecer redes robustas para automação de iluminação, climatização e segurança, promovendo economia energética.

PARCERIAS SUSTENTÁVEIS

Criar pacotes de conectividade e monitoramento para construtoras focadas em sustentabilidade.

GERENCIAMENTO DE DADOS AMBIENTAIS

Desenvolver plataformas de análise para acompanhar emissões e consumo energético em tempo real.



PONTOS DE ATENÇÃO

CUSTO E ESCALABILIDADE

A integração de IoT, robótica e a transição para energias renováveis podem exigir um investimento significativo em infraestrutura e treinamento.

CONFORMIDADE AMBIENTAL

Soluções devem atender a certificações ambientais específicas do setor.

INTEROPERABILIDADE DE DADOS

Necessidade de compatibilidade entre dispositivos de diferentes fabricantes.

SEGURANÇA E PRIVACIDADE

Proteger dados sensíveis gerados pelos dispositivos em edificações residenciais.

PVSE #6

“Fomentar parcerias estratégicas para incentivar a inovação no setor de construção, promovendo a adoção de tecnologias avançadas, como impressão 3D e robótica, para soluções sustentáveis.”

[◀ Voltar para o menu](#)

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

SOLUÇÕES DE CONECTIVIDADE PARA AUTOMAÇÃO

Oferecer redes que suportem impressão 3D e robótica no setor de construção, ampliando inovação e eficiência.

PARCERIAS ESTRATÉGICAS COM CONSTRUTORAS

Estabelecer colaborações para incentivar o uso de tecnologias avançadas e impulsionar o crescimento do mercado.

REDUÇÃO DE CUSTOS E IMPACTO AMBIENTAL

Apoiar tecnologias que minimizem desperdícios e promovam construções sustentáveis.

FORTALECIMENTO DA MARCA SUSTENTÁVEL

Assumir um posicionamento inovador e sustentável, atraindo clientes com valores similares.



PONTOS DE ATENÇÃO

CUSTOS ELEVADOS

Implementação de novas tecnologias pode exigir investimentos significativos.

COMPLEXIDADE NA INTEGRAÇÃO

Necessidade de garantir compatibilidade e segurança entre redes e novas tecnologias.

REGULAMENTAÇÃO E SUSTENTABILIDADE

Conformidade com normas ambientais e de construção é essencial.

DEPENDÊNCIA DA INFRAESTRUTURA DE REDE

Operações exigem conectividade de alta qualidade, principalmente em áreas remotas.

PVS #1

“Fornecer soluções de conectividade robustas e integradas que suportem a digitalização e automação dos serviços, oferecendo infraestrutura confiável e segura para totens de autoatendimento e integração com sistemas de gestão.”

[◀ Voltar para o menu](#)

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

EXPANSÃO PARA O MERCADO PME

Oferecer conectividade robusta e soluções de automação acessíveis para pequenas e médias empresas, permitindo a digitalização de processos em setores variados.

SOLUÇÕES ESCALÁVEIS

Criar pacotes de conectividade e automação adaptáveis às necessidades crescentes das PMEs, permitindo fácil escalabilidade à medida que os negócios crescem.

MELHORIA DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE PME

Proporcionar soluções de autoatendimento e integração de sistemas de gestão que otimizem a operação e agilizem o atendimento ao cliente.

REDUÇÃO DE CUSTOS OPERACIONAIS PARA PMES

Oferecer soluções que possibilitem a automação de serviços e a otimização do uso de conectividade, reduzindo custos com pessoal e processos manuais.



PONTOS DE ATENÇÃO

ACESSIBILIDADE E CUSTO PARA PMES

A implementação de soluções robustas pode representar um desafio financeiro para PMEs com orçamentos limitados, exigindo pacotes e preços competitivos.

SEGURANÇA E CONFORMIDADE

A conectividade e integração de sistemas devem garantir a proteção de dados e estar em conformidade com regulamentos, o que exige altos padrões de segurança.

CONFIABILIDADE DA INFRAESTRUTURA

Garantir conectividade sem falhas para evitar impactos negativos nos negócios das PMEs, principalmente em setores que dependem de serviços ininterruptos.

INTEGRAÇÃO COM DIVERSOS SISTEMAS DE GESTÃO

Muitas PMEs utilizam sistemas de gestão diferentes, tornando a integração e a personalização das soluções um desafio que exige flexibilidade.

PVS #2

“Investir em ferramentas de análise de dados e consultoria em hiperpersonalização para proporcionar experiências individualizadas que respeitem a privacidade, utilizando insights para campanhas e fidelização mais eficazes.”

[◀ Voltar para o menu](#)

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

SERVIÇOS PERSONALIZADOS PARA PMES

Oferecer soluções de conectividade que atendam às necessidades específicas de cada PME, aumentando a satisfação e fidelização.

AUMENTO NA FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES

Utilizar dados para personalizar ofertas, melhorando a retenção e o valor do ciclo de vida do cliente.

TECNOLOGIA AVANÇADA

Oferecer consultoria em hiperpersonalização usando IA para campanhas mais eficazes.

OTIMIZAÇÃO DE MARKETING

Melhorar campanhas e reduzir custos, otimizando investimentos em marketing com insights de dados.



PONTOS DE ATENÇÃO

PRIVACIDADE DE DADOS

Garantir conformidade com regulamentações de privacidade, como a LGPD.

COMPLEXIDADE DE IMPLEMENTAÇÃO

Integrar ferramentas de análise de dados pode ser desafiador para PMEs com menos recursos.

CUSTO E ROI

O investimento inicial pode ser alto, sendo necessário demonstrar o retorno claro sobre o investimento.

QUALIDADE DOS DADOS

Soluções de hiperpersonalização dependem de dados precisos, o que exige qualidade na coleta e processamento.

PVS #3

“Assegurar a confiança nas interações digitais, promovendo segurança avançada de dados por meio de autenticação multifatorial e capacitação das equipes em práticas robustas de proteção de dados.”

◀ Voltar para o menu



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

AUTENTICAÇÃO MULTIFATORIAL CUSTOMIZADA

Oferecer opções de MFA adaptadas para as PMEs, como SMS, apps e biometria.

COMPLIANCE E REGULAMENTAÇÃO

Ajudar PMEs a cumprir com LGPD e outras leis de privacidade de dados.

AUMENTO DE CONFIANÇA COM CLIENTES

PMEs que implementam MFA podem destacar seu compromisso com a segurança, conquistando mais confiança.

TREINAMENTO PRÁTICO PARA EQUIPES

Criar treinamentos focados em práticas de proteção de dados e MFA para PMEs.



PONTOS DE ATENÇÃO

CUSTO INICIAL DE IMPLEMENTAÇÃO

PMEs com orçamentos restritos podem ter dificuldades com os custos de MFA e segurança avançada.

INTEGRAÇÃO COM SISTEMAS LEGADOS

Desafios na adaptação de sistemas antigos à novas soluções de segurança.

RESISTÊNCIA À ADOÇÃO

PMEs podem ser relutantes em adotar MFA devido à complexidade percebida.

GESTÃO DE SENHAS E ACESSOS

A implementação de MFA pode gerar dificuldades na gestão de múltiplas credenciais e acessos.

PVT #1

“Revolucionar a experiência digital ao conectar sentidos, integrar redes móveis e impulsionar o metaverso, criando interações imersivas, colaborativas e de alta performance em tempo real.”

◀ Voltar para o menu



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

INOVAÇÃO NO MERCADO DIGITAL

Oferecer uma experiência sensorial única, que combina realidade aumentada, som, toque e outros sentidos, destacando a marca em um mercado competitivo.

INTEGRAÇÃO DE REDES MÓVEIS E METAVERSO

Aprofundar a conexão entre redes móveis avançadas e o metaverso, criando um ambiente de colaboração mais dinâmico e acessível para empresas e usuários.

APLICAÇÕES EM DIVERSOS SETORES

Facilitar a adoção do metaverso e interações imersivas em setores como educação, saúde, entretenimento e vendas, expandindo o mercado de telecomunicações.

ALTA PERFORMANCE E BAIXA LATÊNCIA

Garantir uma conectividade móvel de alta performance com latência ultra-baixa, essencial para suportar experiências digitais em tempo real sem falhas.



PONTOS DE ATENÇÃO

Infraestrutura de Rede

A necessidade de desenvolver uma infraestrutura de rede robusta e de alta capacidade para suportar grandes volumes de dados e interações simultâneas no metaverso.

Custo de Implementação e Adoção

O investimento inicial em tecnologia e integração de sistemas pode ser elevado, especialmente para PMEs que buscam implementar essas soluções.

Privacidade e Segurança

A crescente quantidade de dados gerados por interações imersivas exige protocolos de segurança e políticas rigorosas para proteger as informações pessoais e sensoriais.

Adoção pelo Usuário

A transição para experiências imersivas e o metaverso pode ser desafiadora para usuários menos familiarizados com novas tecnologias.

PVT #2

“Integrar tecnologias de IoT e manutenção preditiva já em implementação em muitas empresas. Consolidar a integração com dispositivos móveis conectados rapidamente e evoluir as ferramentas de monitoramento em curto prazo.”

◀ Voltar para o menu



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO PREDITIVA

Oferecer soluções de manutenção que previnem falhas e reduzem custos operacionais para PMEs.

CONECTIVIDADE MÓVEL ADAPTÁVEL

Fornecer conectividade flexível e escalável, permitindo que PMEs ampliem suas operações de IoT sem grandes investimentos.

ANÁLISE DE DADOS IOT

Prover analytics para que PMEs obtenham insights sobre o desempenho de equipamentos e façam previsões de manutenção.

INTERFACE AMIGÁVEL E ALERTAS EM TEMPO REAL

Desenvolver uma plataforma intuitiva para monitoramento e alertas, minimizando a necessidade de suporte técnico.



PONTOS DE ATENÇÃO

CONFIABILIDADE DA CONECTIVIDADE

A telecom precisa garantir alta disponibilidade de internet e soluções de backup para evitar falhas nos sistemas de monitoramento IoT.

SEGURANÇA E CONFORMIDADE DE DADOS

A empresa deve assegurar a proteção de dados IoT e seguir regulamentações, como a LGPD.

CUSTO INICIAL E PLANOS ESCALÁVEIS

É importante oferecer planos flexíveis para atrair PMEs que não podem investir alto inicialmente.

ATUALIZAÇÕES TECNOLÓGICAS

Manter as soluções IoT atualizadas e prontas para expansão conforme as PMEs crescem, garantindo relevância a longo prazo.

PVT #3

“Oferecer conectividade global e econômica com cobertura 3D, integrando redes estacionárias e satélites para suportar operações aéreas e remotas. Integrar antenas multibanda e superfícies inteligentes para reduzir custos e ampliar a cobertura, viabilizando aplicações críticas em qualquer ambiente.”

[◀ Voltar para o menu](#)

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

COBERTURA PARA ÁREAS REMOTAS E ISOLADAS

Permitir que PMEs em locais de difícil acesso, como agricultura e mineração, tenham conectividade confiável, agregando valor para setores com baixa cobertura.

REDUÇÃO DE CUSTOS OPERACIONAIS

Integrar antenas multibanda e superfícies inteligentes para otimizar redes e reduzir custos, facilitando a escalabilidade para empresas com orçamentos menores.

SUPOORTE A OPERAÇÕES CRÍTICAS

Garantir conectividade em tempo real para aplicações essenciais, como monitoramento remoto, aumentando a eficiência das operações das PMEs.

EXPANSÃO PARA NOVOS SETORES

A solução atende setores variados (logística, agricultura, energia), ampliando o mercado potencial entre as PMEs.



PONTOS DE ATENÇÃO

CONFIABILIDADE EM ÁREAS EXTREMAS

Garantir alto desempenho em condições adversas é crucial, pois falhas em áreas críticas podem afetar operações.

SUPOORTE TÉCNICO EM ÁREAS REMOTAS

As antenas e superfícies inteligentes requerem suporte especializado, especialmente necessário em locais isolados.

SEGURANÇA DE DADOS EM AMBIENTES REMOTOS

A conectividade global exige medidas rigorosas de proteção de dados, especialmente em locais de difícil monitoramento.

COMPATIBILIDADE COM TECNOLOGIAS EXISTENTES

Assegurar que a solução se integre bem aos sistemas já usados pelas PMEs, evitando gastos extras com adaptações.

PVT #4

“Proporcionar soluções FWA para áreas de difícil acesso, garantindo internet de alta qualidade em regiões remotas. Facilitar a instalação de nossos modems em locais desafiadores e permitir a auto-instalação simplificada, assegurando que todas as PMEs usufruam das vantagens da conectividade, independentemente da localização.”

[◀ Voltar para o menu](#)

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

COBERTURA EM REGIÕES REMOTAS

A oferta de FWA permite que PMEs em locais de difícil acesso obtenham internet de alta qualidade, especialmente em áreas rurais e indústrias isoladas.

INSTALAÇÃO RÁPIDA E SIMPLES

A auto-instalação de modems FWA reduz tempo e custos para PMEs, permitindo uma conectividade rápida sem necessidade de suporte especializado.

EXPANSÃO PARA NOVOS MERCADOS

O FWA atende setores desassistidos, como agricultura e turismo rural, ampliando a base de clientes da telecom.

REDUÇÃO DE CUSTOS DE INFRAESTRUTURA

O uso de FWA minimiza a necessidade de cabeamento, tornando-se uma opção acessível para PMEs.



PONTOS DE ATENÇÃO

QUALIDADE DE SINAL EM ÁREAS DIFÍCEIS

Garantir a qualidade do FWA em regiões com barreiras físicas ou condições adversas é essencial para satisfazer as necessidades das PMEs.

FACILIDADE NA AUTO-INSTALAÇÃO

A instalação deve ser realmente intuitiva, com suporte remoto rápido para evitar problemas com usuários não técnicos.

SEGURANÇA DE DADOS

A segurança deve ser reforçada em áreas de difícil acesso para proteger as operações das PMEs.

ACESSIBILIDADE PARA PMES

O preço dos modems e planos de FWA deve ser competitivo e flexível para atender empresas de diversos portes.

PVT #5

“Conectividade de última geração com infraestrutura robusta, baixa latência e alta capacidade, sustentada por 5G e Massive MIMO. Rede de alto desempenho para suportar operações críticas e aplicações em tempo real, oferecendo às empresas uma experiência conectada contínua, ágil e escalável.”

[◀ Voltar para o menu](#)

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

COBERTURA EM ZONAS COMERCIAIS

Atender regiões de alta densidade com conectividade robusta, beneficiando PMEs em áreas centrais e comerciais.

SUPOORTE A APLICAÇÕES CRÍTICAS

Rede de baixa latência e alta capacidade, essencial para operações e ferramentas em nuvem.

ESCALABILIDADE RÁPIDA

Aumentar ou reduzir a largura de banda conforme a demanda sazonal das PMEs.

CONEXÃO PARA TRABALHO HÍBRIDO

Conectividade estável e flexível para equipes em trânsito e home office.



PONTOS DE ATENÇÃO

COBERTURA EM ÁREAS MENOS SERVIDAS

Acesso ao 5G pode ser limitado para PMEs em regiões periféricas.

CUSTO INICIAL

Investimento elevado pode ser um desafio para empresas com orçamento restrito.

COMPLEXIDADE NA GESTÃO

PMEs sem equipe técnica podem precisar de suporte simplificado.

COMPATIBILIDADE COM EQUIPAMENTOS

Nem todas as PMEs têm dispositivos compatíveis com 5G.

PVT #6

“Facilitar a transformação digital de empresas com soluções modulares de conectividade que se ajustam e integram a sistemas legados, acompanhando o crescimento dos negócios.”

◀ Voltar para o menu



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

ADAPTAÇÃO A SISTEMAS EXISTENTES

Permitir que PMEs modernizem operações sem substituir tecnologias já usadas, facilitando a transição.

FLEXIBILIDADE PARA CRESCIMENTO

Soluções modulares possibilitam expansão conforme as necessidades da empresa aumentam, sem custos excessivos.

REDUÇÃO DE CUSTOS COM ATUALIZAÇÕES

Melhorias podem ser implementadas gradualmente, distribuindo custos e reduzindo impacto financeiro.

APLICAÇÃO EM DIVERSOS SETORES

Conectividade modular pode atender a variados segmentos, permitindo customização por setor.



PONTOS DE ATENÇÃO

COMPATIBILIDADE COM SISTEMAS ANTIGOS

Sistemas legados muito antigos podem apresentar desafios de integração e exigir um planejamento cuidadoso.

COMPLEXIDADE NA CONFIGURAÇÃO

A seleção dos módulos certos pode demandar suporte técnico adicional para evitar erros.

CUSTOS DE MANUTENÇÃO MODULAR

Gerenciar vários módulos pode gerar custos de manutenção mais altos ao longo do tempo.

SEGURANÇA NA INTEGRAÇÃO

A integração com sistemas antigos pode aumentar a vulnerabilidade a ataques se os sistemas não forem atualizados.

PVT #67

“Oferecer autonomia total aos clientes claro com pacotes personalizados e autoatendimento, para uma experiência flexível e centrada nas necessidades de cada negócio.”

◀ Voltar para o menu



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

PERSONALIZAÇÃO POR SEGMENTO

Permitir que PMEs escolham pacotes sob medida, atendendo a demandas específicas de cada setor, como comércio e serviços.

AJUSTES RÁPIDOS DE FUNCIONALIDADES

Plataforma que permite aos clientes adaptar sua conectividade em tempo real, ajustando-se a mudanças de mercado.

REDUÇÃO DE CUSTOS COM AUTOATENDIMENTO

O autoatendimento facilita ajustes de plano, reduzindo a necessidade de suporte e os custos para ambas as partes.

FIDELIZAÇÃO COM FLEXIBILIDADE

A autonomia para ajustar serviços conforme o crescimento do negócio incentiva a fidelização.



PONTOS DE ATENÇÃO

COMPLEXIDADE NAS OPÇÕES DE PERSONALIZAÇÃO

A variedade de pacotes pode confundir clientes, demandando interface intuitiva e apoio no início.

RESISTÊNCIA À AUTOMAÇÃO COMPLETA

Algumas PMEs podem preferir contato humano, exigindo uma transição gradual para o autoatendimento.

NECESSIDADE DE SUPORTE TÉCNICO RÁPIDO

Clientes que gerenciam seus pacotes precisam de suporte ágil para evitar interrupções nas operações.

FLEXIBILIDADE REAL EM CONTRATOS

Limitações contratuais podem frustrar a promessa de flexibilidade, exigindo clareza nas condições.

PVT #8

“Criar novos fluxos de receita com conectividade M2M e planos de assinatura adaptáveis que atendem a múltiplos setores e volumes de demanda.”

◀ Voltar para o menu



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

MONETIZAÇÃO DE SETORES EMERGENTES

A conectividade M2M pode abrir receitas em setores como logística, agricultura e indústria, que utilizam IoT e automação.

ATRAÇÃO DE CLIENTES COM PLANOS FLEXÍVEIS

Planos adaptáveis permitem que PMEs ajustem a capacidade conforme a demanda, atraindo setores com variações, como varejo e turismo.

EXPANSÃO PARA NEGÓCIOS COM DEMANDAS VARIADAS

M2M possibilita atender clientes de diversos setores, aumentando a base de clientes e a capilaridade da operadora.

RECEITA RECORRENTE E ESCALÁVEL

Planos de assinatura flexíveis geram receita estável e fidelizam clientes que valorizam essa flexibilidade.



PONTOS DE ATENÇÃO

GESTÃO DE DEMANDA VARIÁVEL

Planos adaptáveis exigem sistemas robustos para evitar erros de faturamento ou interrupções.

DEMANDA POR SUPORTE ESPECIALIZADO

Setores que utilizam M2M podem precisar de suporte técnico especializado, aumentando os custos operacionais.

RISCO DE SOBRECARGA EM PICOS

PMEs com sazonalidade podem sobrecarregar a rede em períodos de alta demanda, exigindo infraestrutura reforçada.

COMPATIBILIDADE COM EQUIPAMENTOS DE TERCEIROS

A conectividade M2M deve funcionar com equipamentos variados, o que pode requerer ajustes.

PVT #9

“Integrar inteligência artificial em nossa rede, garantindo monitoramento contínuo e regulação automática, prevenindo desconexões e otimizando o desempenho da internet. Nossas soluções FWA proporcionam às pequenas e médias empresas uma conexão estável e confiável”

◀ Voltar para o menu



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

REDUÇÃO DE INTERRUPÇÕES

A IA permite monitoramento contínuo e correção automática de falhas, minimizando o tempo de inatividade, o que é essencial para PMEs.

OTIMIZAÇÃO EM TEMPO REAL

A regulação automática ajusta a qualidade da conexão conforme a demanda, beneficiando PMEs em horários de pico ou operações críticas.

CONEXÃO PARA ÁREAS REMOTAS

O FWA aliado à IA oferece uma conexão estável para PMEs em locais de difícil acesso, sem necessidade de infraestrutura física extensa.

ATRAÇÃO DE SETORES COM ALTA DISPONIBILIDADE

PMEs em setores como saúde e educação, onde a continuidade de conexão é crucial, são atraídas pela estabilidade e monitoramento contínuo.



PONTOS DE ATENÇÃO

COMPLEXIDADE DA IA

Integrar IA na rede exige uma infraestrutura sofisticada, o que pode aumentar os custos.

MANUTENÇÃO ESPECIALIZADA

A IA requer profissionais qualificados para suporte técnico, aumentando os custos operacionais.

RISCO DE FALSOS POSITIVOS

A IA pode gerar alertas desnecessários, causando interrupções que afetam a experiência do cliente.

DEPENDÊNCIA DE DADOS PRECISOS

O monitoramento automático depende de dados corretos; erros podem afetar a performance.

PVT #10

“Desenvolvemos moldes de conexão energeticamente eficientes que permitem auto-instalação avançada, facilitando a integração com a rede.”

[◀ Voltar para o menu](#)**Claro**
empresas**MJV**

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

REDUÇÃO DE INTERRUPÇÕES

A IA permite monitoramento contínuo e correção automática de falhas, minimizando o tempo de inatividade, o que é essencial para PMEs.

OTIMIZAÇÃO EM TEMPO REAL

A regulação automática ajusta a qualidade da conexão conforme a demanda, beneficiando PMEs em horários de pico ou operações críticas.

CONEXÃO PARA ÁREAS REMOTAS

O FWA aliado à IA oferece uma conexão estável para PMEs em locais de difícil acesso, sem necessidade de infraestrutura física extensa.

ATRAÇÃO DE SETORES COM ALTA DISPONIBILIDADE

PMEs em setores como saúde e educação, onde a continuidade de conexão é crucial, são atraídas pela estabilidade e monitoramento contínuo.



PONTOS DE ATENÇÃO

COMPLEXIDADE DA IA

Integrar IA na rede exige uma infraestrutura sofisticada, o que pode aumentar os custos.

MANUTENÇÃO ESPECIALIZADA

A IA requer profissionais qualificados para suporte técnico, aumentando os custos operacionais.

RISCO DE FALSOS POSITIVOS

A IA pode gerar alertas desnecessários, causando interrupções que afetam a experiência do cliente.

DEPENDÊNCIA DE DADOS PRECISOS

O monitoramento automático depende de dados corretos; erros podem afetar a performance.

PVT #11

“Facilitar a transição da banda larga fixa para soluções FWA, oferecendo uma alternativa viável às conexões cabeadas e garantindo internet de alta qualidade para pequenas e médias empresas, atendendo à previsão de 473 milhões de assinaturas até 2030.”

[◀ Voltar para o menu](#)

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

REDUÇÃO DE INTERRUPÇÕES

A IA permite monitoramento contínuo e correção automática de falhas, minimizando o tempo de inatividade, o que é essencial para PMEs.

OTIMIZAÇÃO EM TEMPO REAL

A regulação automática ajusta a qualidade da conexão conforme a demanda, beneficiando PMEs em horários de pico ou operações críticas.

CONEXÃO PARA ÁREAS REMOTAS

O FWA aliado à IA oferece uma conexão estável para PMEs em locais de difícil acesso, sem necessidade de infraestrutura física extensa.

ATRAÇÃO DE SETORES COM ALTA DISPONIBILIDADE

PMEs em setores como saúde e educação, onde a continuidade de conexão é crucial, são atraídas pela estabilidade e monitoramento contínuo.



PONTOS DE ATENÇÃO

COMPLEXIDADE DA IA

Integrar IA na rede exige uma infraestrutura sofisticada, o que pode aumentar os custos.

MANUTENÇÃO ESPECIALIZADA

A IA requer profissionais qualificados para suporte técnico, aumentando os custos operacionais.

RISCO DE FALSOS POSITIVOS

A IA pode gerar alertas desnecessários, causando interrupções que afetam a experiência do cliente.

DEPENDÊNCIA DE DADOS PRECISOS

O monitoramento automático depende de dados corretos; erros podem afetar a performance.

PVT #12

“Desenvolvemos moldes de conexão energeticamente eficientes que permitem auto-instalação avançada, facilitando a integração com a rede.”

[◀ Voltar para o menu](#)

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

REDUÇÃO DE INTERRUPÇÕES

A IA permite monitoramento contínuo e correção automática de falhas, minimizando o tempo de inatividade, o que é essencial para PMEs.

OTIMIZAÇÃO EM TEMPO REAL

A regulação automática ajusta a qualidade da conexão conforme a demanda, beneficiando PMEs em horários de pico ou operações críticas.

CONEXÃO PARA ÁREAS REMOTAS

O FWA aliado à IA oferece uma conexão estável para PMEs em locais de difícil acesso, sem necessidade de infraestrutura física extensa.

ATRAÇÃO DE SETORES COM ALTA DISPONIBILIDADE

PMEs em setores como saúde e educação, onde a continuidade de conexão é crucial, são atraídas pela estabilidade e monitoramento contínuo.



PONTOS DE ATENÇÃO

COMPLEXIDADE DA IA

Integrar IA na rede exige uma infraestrutura sofisticada, o que pode aumentar os custos.

MANUTENÇÃO ESPECIALIZADA

A IA requer profissionais qualificados para suporte técnico, aumentando os custos operacionais.

RISCO DE FALSOS POSITIVOS

A IA pode gerar alertas desnecessários, causando interrupções que afetam a experiência do cliente.

DEPENDÊNCIA DE DADOS PRECISOS

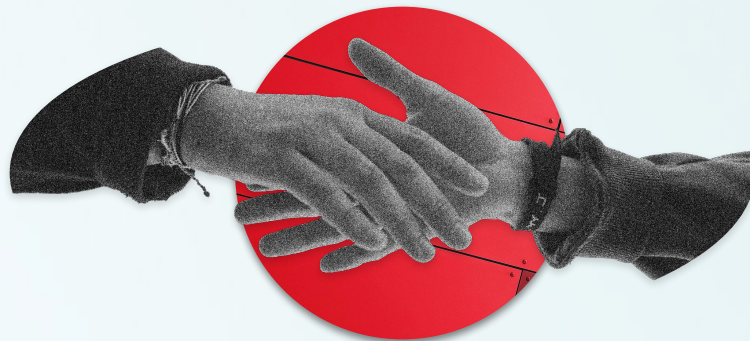
O monitoramento automático depende de dados corretos; erros podem afetar a performance.



www.mjvinnovation.com

Jessica Lima da Silva, Futures Designer
jessica.silva@mjb.com.br

Murillo Albanez, Futures Leader
murillo.albanez@mjb.com.br



Atlanta \ Rio de Janeiro \ **São Paulo** \ Alphaville \ Curitiba \ London \ Paris \ Lisboa \ Roma \ Piracicaba