

Hogyan térül meg az 5G?

2019 november

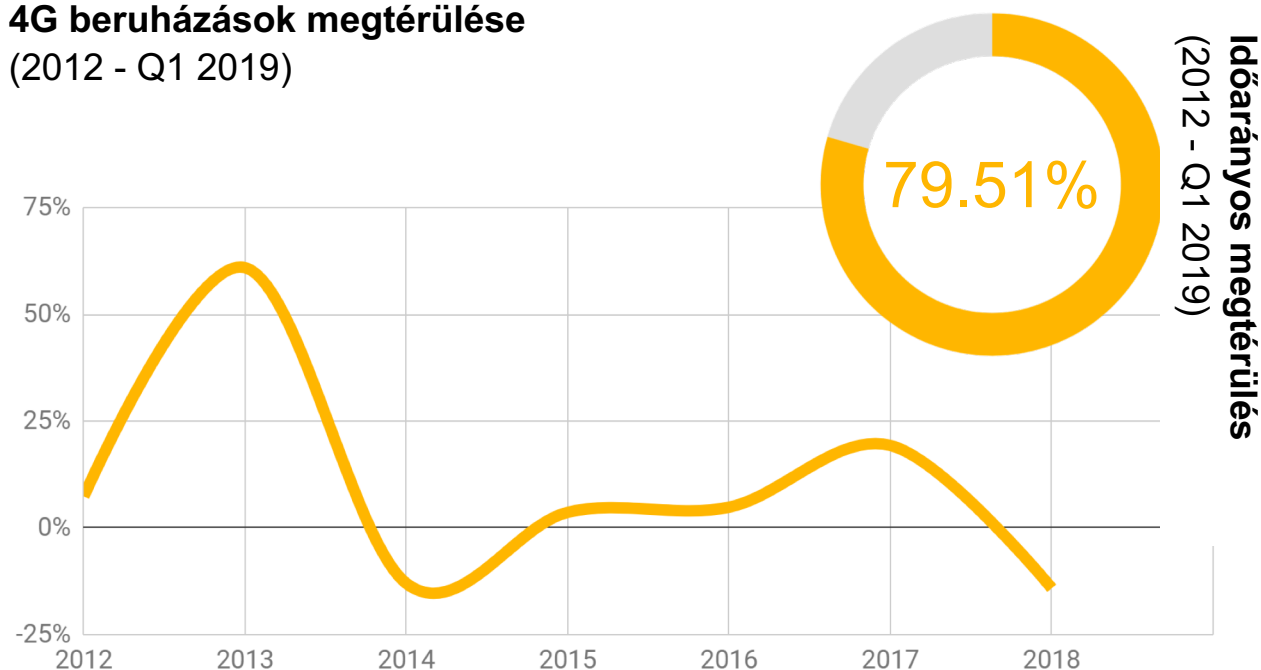


A 4G beruházások kevesebb, mint 10 éve indultak, és a mai napig nem térültek meg

CAPEX
(2012 -2018)

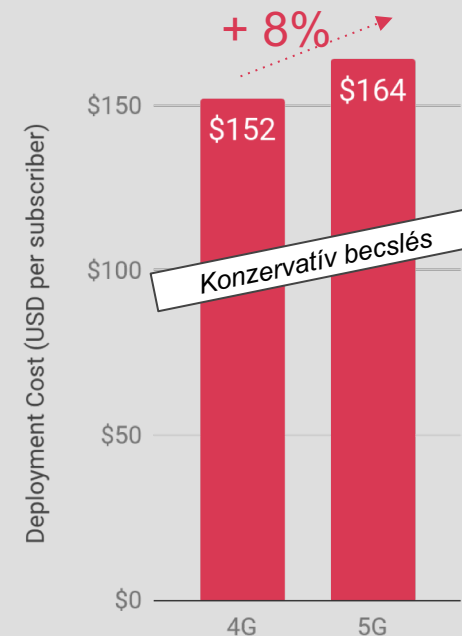


4G beruházások megtérülése
(2012 - Q1 2019)



Az árverseny hatására a 4G hálózathoz közvetlenül kapcsolódó bevételek már a beruházások második évében csökkenni kezdtek.

Várható beruházási igény



Várhatóan az egy ügyfélre jutó beruházási költségek ha nem is drasztikusan, de tovább emelkednek.

Mit tehetnek a távközlési cégek, ha javítani szeretnék beruházásuk megtérülését?

2 párhuzamos út létezik, ezek közül ma a B2B use case-ekről lesz részletesebben szó



Az elsőként reagáló szolgáltatók 1-2 éves árelőnye a lakossági piacon

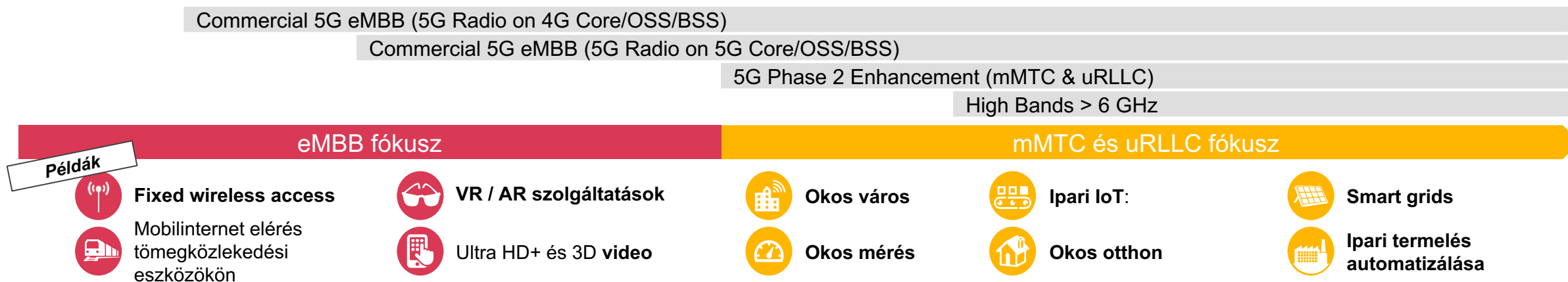


B2B2C use case-ek, ahol magasabb hozzáadott értékű szolgáltatások jelennek meg

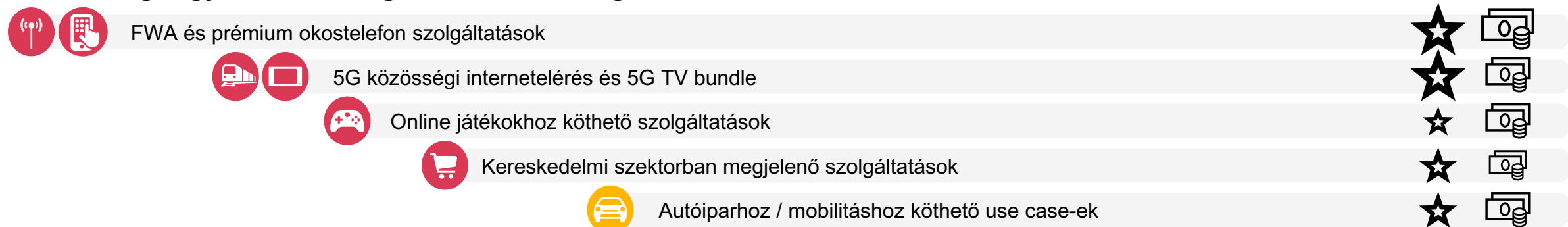
A legkorábbi 5G szolgáltatások a FWA és a lakossági mobilinternet területén várhatóak.

2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025▶

5G értékajánlat

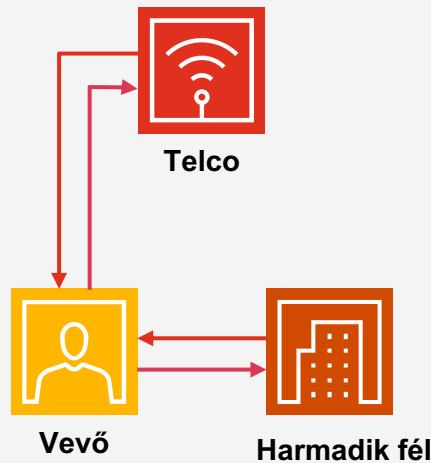


A lakossági ügyfelek által leginkább várt szolgáltatások



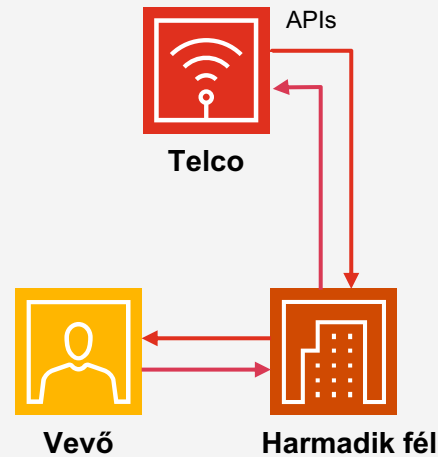
A távközlési szolgáltatók három fő B2B2C modell közül választhatnak

5G “connectivity provider” modell



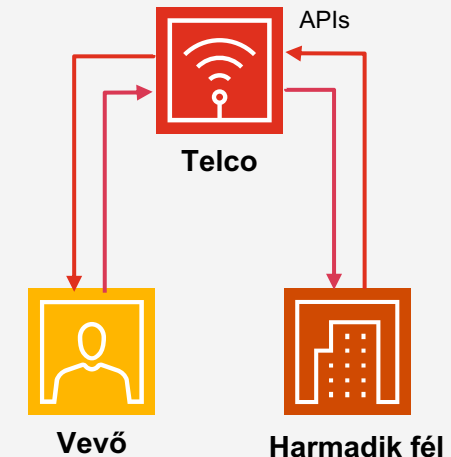
A tipikus 4G üzleti modell

5G “solution enabler” modell



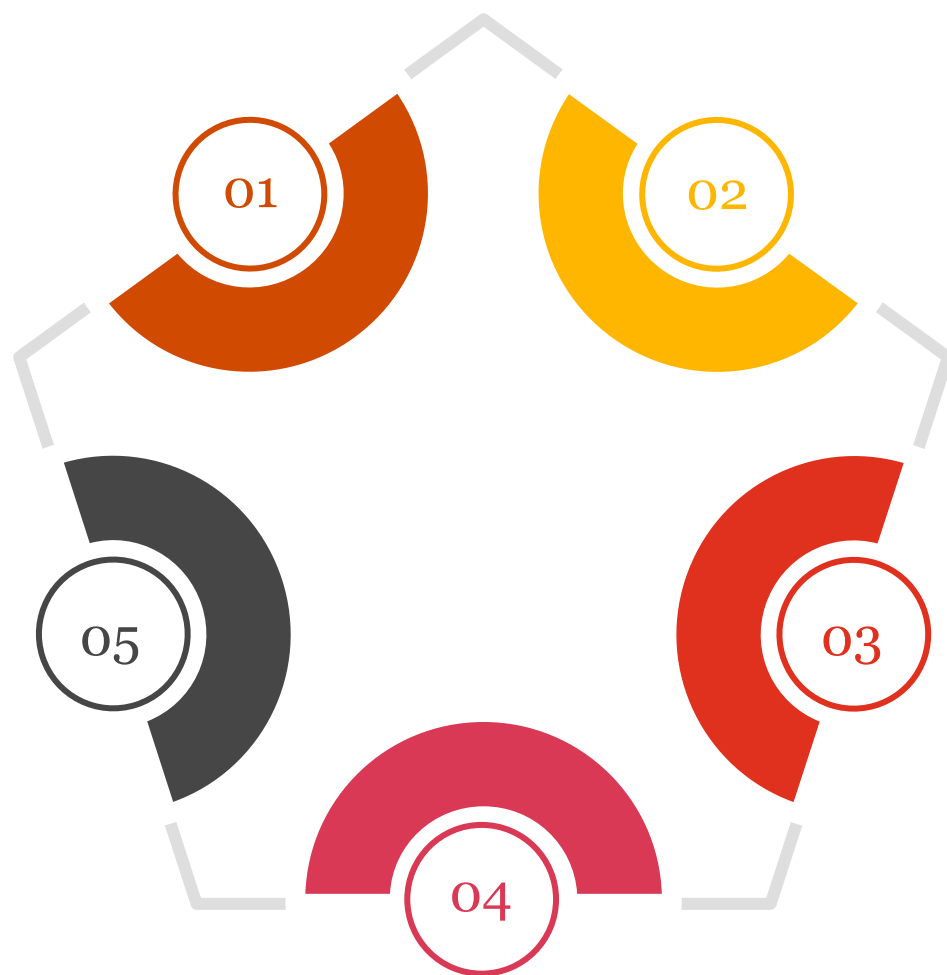
Nem kell minden kapacitást házon belül kialakítani, fontos szerepe van a beszállítói kapcsolatoknak

5G “solution creator” modell



Az értéklánc egésze mentén integrált szolgáltatások

A távközlési szolgáltatók 5 szempont mentén haladva találhatják meg, hogy melyik use case-ek a leginkább megfelelőek számukra



01 A szolgáltatásokat biztosító partnerek márkereje

02 A szolgáltatásokat biztosító partnerek piaci részesedése

03 A távközlési szolgáltató saját belső kapacitásai és képessége

04 A távközlési szolgáltató márkértéke

05 A szolgáltatás „függése” az 5G hálózattól



Ahhoz, hogy egy távközlési vállalat valóban képes legyen új szolgáltatásokat bevezetni, 4 fő területre kell koncentrálnia

1



A megfelelő 5G hálózat kiépítése

Biztosítani szükséges a megfelelő mennyiségű spektrumot, fontos szerepe van a támogatott szolgáltatásoktól függően a megfelelő hálózatsűrűségnek (pl. small cell kiépítés ahol szükséges)

2



Innovatív ajánlatok kialakítása

Drasztikusan le kell rövidíteni a szolgáltatások piacra vitelének időigényét, és ki kell aknázni a rendelkezésre álló ügyfeladatokat.

3



Vertikális iparági együttműködések

A közös pilotok mellett már a korai szakaszban szükséges megállapodni a közös termékfejlesztésről, az értékesítési és marketing együttműködésről

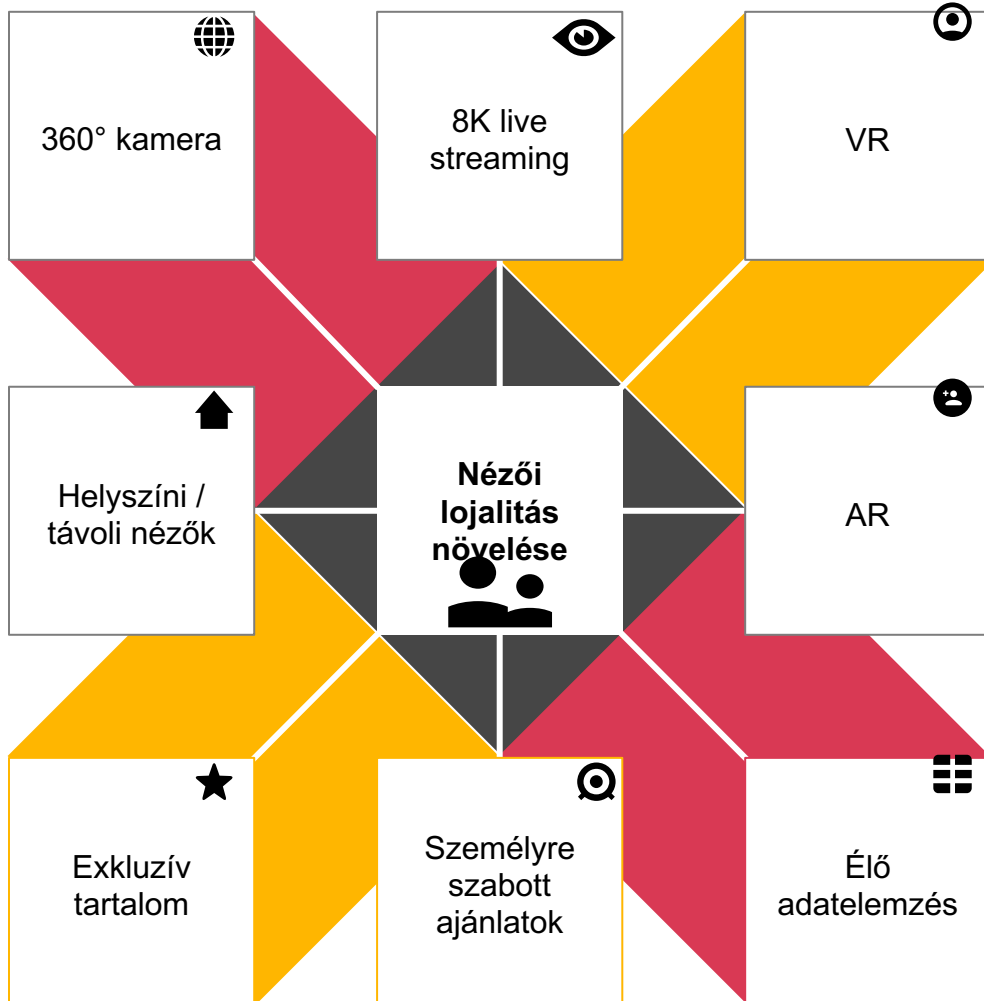
4



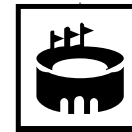
A partnerség kultúrájának megerősítése

Egyedül nem megy. A szolgáltatások kialakításához a jelenleginél több és mélyebb együttműködés szükséges. El kell fogadni a tényt, hogy a teljes értékláncot egyedül nem lehet és nem is kell lefedni.

Esettanulmány: 5G szolgáltatások vs. rendezvények



Az 5G infrastruktúra segítségével az élő rendezvényeken egy sor olyan új szolgáltatás vezethető be, amely növeli a nézői élményt, és bevon olyanokat is, akik nem tartózkodnak a helyszínen.



A helyszínen



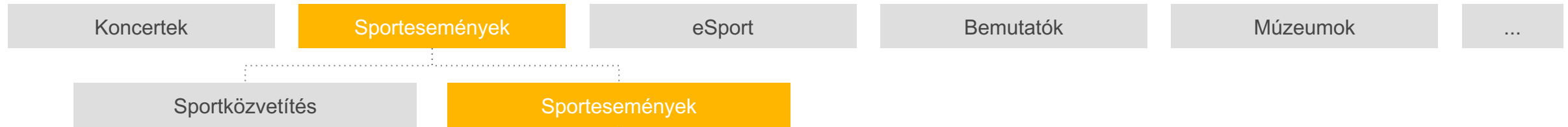
Otthon

- **Közelebb kerülhetünk az eseményekhez** (360 fokos kép, interjúk, élő elemzések)
- **Kényelmi szolgáltatások:** mobilitási szolgáltatások, étel/ital rendelés, stb.

- **Live streaming** otthoni felhasználóknak
- **Különböző kamerabeállítások és nézőpontok alkalmazása**

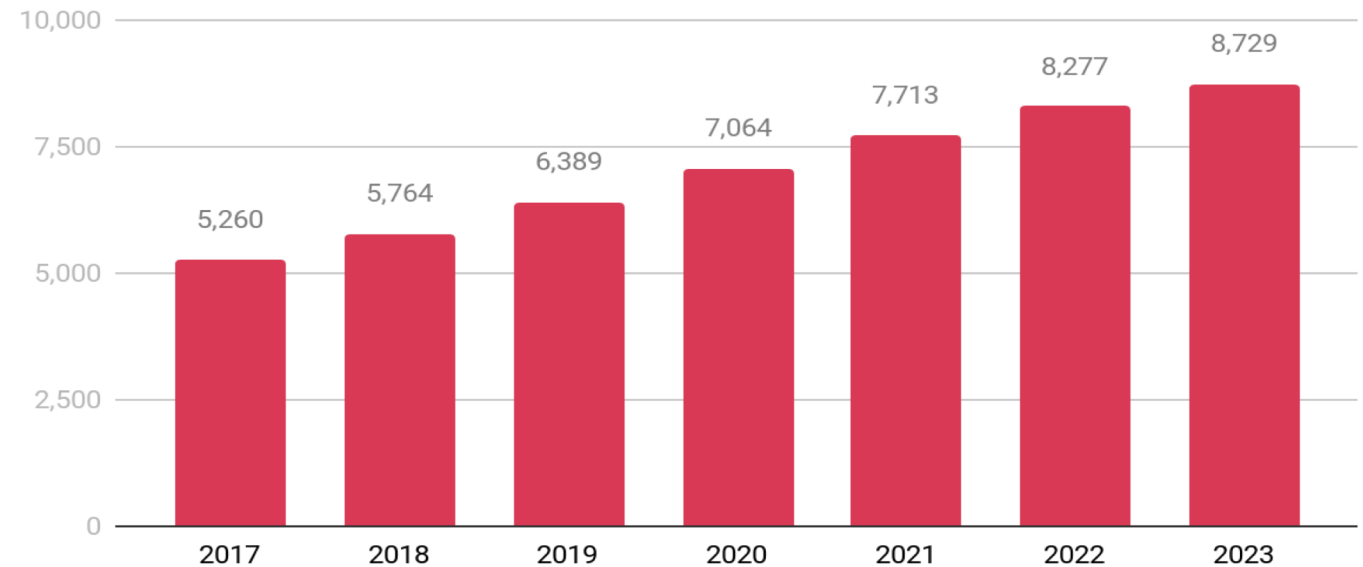
A sportesemények piaca Európában 69 millió ügyfelet és több, mint 8 milliárd dollárt mozgat meg 2023-ra

A rendezvények piacán belül a következő esettanulmány elsősorban a sportrendezvényekre koncentrál



69
millió felhasználó

Sportrendezvények piaca (milliárd dollár)

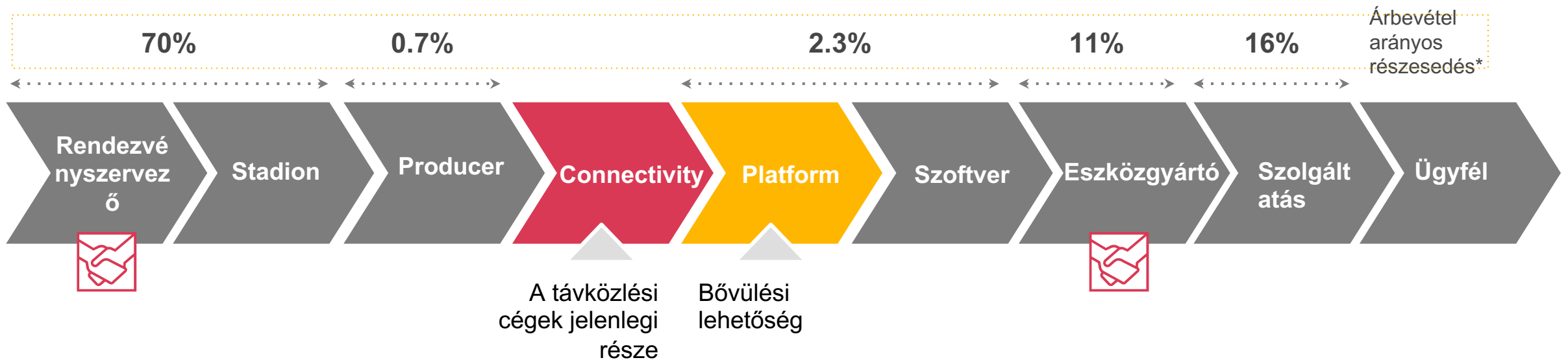


A megcélzott ügyfélszegmens elvárásai közé tartozik a folyamatos szórakoztatás és a digitális szolgáltatások elérése

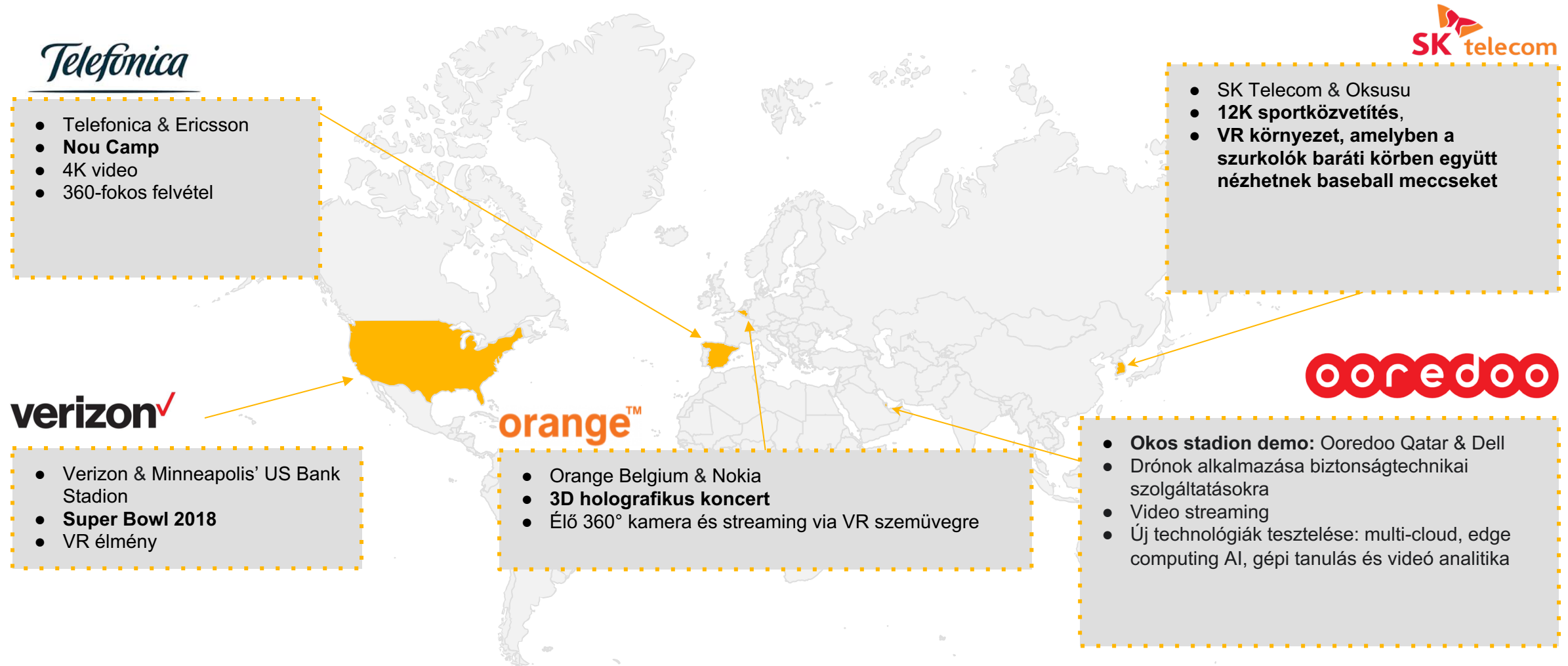


Bár a stadionok üzemeltetői és a rendezvényszervezők uralják a piacot, a telco szolgáltatók számára is van jelentős mozgástér

A sportesemények értéklánca



Az első rendezvényekkel kapcsolatos 5G szolgáltatások már megjelentek a világ több országában



Köszönöm a figyelmet!



Végh Bálint

Vezető menedzser, Advisory

Távközlési szakértő

Tel: +36 30 790 1965

balint.vegh@pwc.com

PwC Magyarország

pwc.com

© 2019 PwC. All rights reserved. PwC refers to the PwC network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.

This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.