

Geração de Receitas



Diagnóstico

- 5 anos seguidos com prejuízos no Brasil de US\$15 milhões/ano.
- Impossibilidade de aumentar faturamento via NET (*buy through*), impossibilitando acesso a praticamente 50% do mercado.
- Um dos sócios, grupo Abril/TVA desinvestindo colocando em risco adicionais 25% do mercado.
- Mercado restante pífió e DirecTV buscando forte crescimento.



Abordagem Willy

- Avaliação do valor do Grupo para *players* do mercado eminentemente a DirecTV e TVA.
- Simulação utilização os números oficiais reportados pelos potenciais clientes; impacto do *buy through* e da falta de acordo.
- *Leverage* com demais unidades na América Latina.



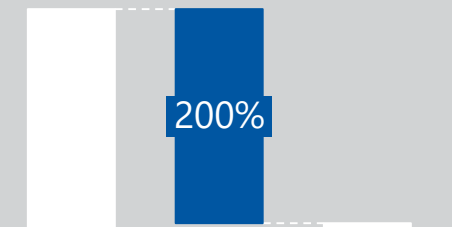
Principais ações

- Fechado contrato de longo prazo de US\$300 milhões com DirecTV (*target match*).
- Apesar do desinvestimento do Grupo Abril a TVA fechando nas mesma condições comerciais e US\$300 milhões adicionais.
- Lucro de US\$15 milhões/ano



Resultados

- **Incremento de receitas de US\$ 40 milhões/ano.**
- **Apesar de não poder alcançar 100% do mercado em distribuição, logrado em resultado.**



Telecommunication
Revenue Management

Redução de 200% dos custos com melhoria do nível de serviço