

Propuesta de inversión



Introducción

En Simplii estamos trabajando arduamente para ser líderes en dos rubros: telefonía móvil y proveedores de internet.

Con un producto fuerte que se ha ajustado al mercado, Simplii ha logrado que usuarios (varios de ellos con más de 10 años con otro operador) cambien de compañía y disfruten de nuestro producto: datos ilimitados 4G con el mejor servicio de atención al cliente en el país.

Te hacemos una invitación a que te unas a nuestro viaje como inversor privado de Simplii y seas parte del futuro del internet en México.

El siguiente material es una presentación detallada de una de las oportunidades de inversión más emocionantes en México.

Así de Simplii

Índice

- ¿Qué es Simplii? ¿Quiénes lo conforman?
- Simplii y el cambio que está creando en el mercado.
- Modelo financiero de Simplii.
- Datos financieros de Simplii.
- Plan detallado de inversión.



¿Qué es Simplii?

Simplii es un operador móvil mexicano fundado y operado por un equipo de daneses y mexicanos.

Trabajamos como un OMV (Operador Móvil Virtual), lo cual significa que no construimos nuestra propia red, sino que utilizamos las de Movistar y Telcel.

Contamos con nuestra propia infraestructura (tarjetas SIM, sistemas de facturación y *branding*) para conectar a nuestros usuarios a las redes antes mencionadas.

En pocas palabras, tu teléfono dirá “Simplii” en la esquina, pero te conectaras a las redes de Movistar y Telcel gracias a nuestra infraestructura interna.



Al empujar el mercado y crecer rápidamente, nuestra meta es convertirnos en el operador número uno en el país, el cual los usuarios amarán y los viejos operadores odiarán.

Durante nuestro primer año experimentamos con diferentes ofertas y diversos tipos de marketing, logrando optimizar nuestro producto en el mercado y ahora estamos listos para crecer.

Tenemos grandes planes para los siguientes años: crecer nuestra base de usuarios y ofrecer nuevos productos como internet fijo para hogares con velocidades 4G y 5G.

Estamos construyendo el Proveedor de Internet del futuro.

¿Quiénes conforman Simplii?



Kristian Kuhn, Fundador y CEO

Kristian ha trabajado con startups corporativas alrededor del mundo en los últimos 20 años y ha desempeñado puestos operacionales en Nokia, Ericsson y Schlumberger. Desde el 2001 Kristian y sus equipos han diseñado, desplegado, mantenido y actualizado redes móviles a lo largo y ancho de Latinoamérica.



Jess Andreas Olsen, Cofundador y CMO

Jess ha estado involucrado en el campo del Marketing Online desde hace 12 años y es altamente reconocido por su experiencia y pericia en el ámbito de las startups en Europa y Escandinavia.



Peter Engelbrecht, Cofundador

Un experimentado fundador de compañías, que ha trabajado durante 20 años en la industria de la tecnología alrededor del mundo. Peter cofundó Firmafon, una OMV establecida en Europa, con más de 3000 compañías como clientes.



Michael Kyed, Cofundador

CTO en Firmafon. Michael diseñó y construyó la plataforma OSS/BSS de Firmafon desde cero, además de todas sus apps móviles.



Didzis Silis, ACMA, CGMA y CFO

Didzis tiene más de 12 años de experiencia en gestión financiera global, creando iniciativas claves para varias organizaciones multinacionales.



Alejandra Macias, Gerente de atención al cliente

Alejandra tiene un increíble empuje y manejo para crear la mejor experiencia de atención al cliente posible. Proviene de Philips Healthcare.



Frederik Trovatten, Marketing en línea

Nombrado como el "Rey de Twitter" por uno de los periódicos más importantes en Dinamarca, Frederik se ha desempeñado como CMO en varias startups, al mismo tiempo que fundó la suya. Es considerado como uno de los mejores especialistas en *online marketing* en la actualidad.



Edgar Mondragón, Gerente de comunicación

Edgar tiene una sólida trayectoria en comunicación corporativa, redes sociales, estrategia de medios y *copy* creativo, respaldada por su anterior trabajo en dos de los sitios web más importantes de Latinoamérica: Starmedia.com y Sopitas.com



Harry Vangberg, Desarrollador

Desarrollador experto en varias áreas, Harry es reconocido por sus habilidades en el área de telefonía SIP, las cuales le han ganado respeto y reconocimiento en la comunidad global de desarrolladores de software.



Peter Mægbæk, Asesor general en temas de OMV

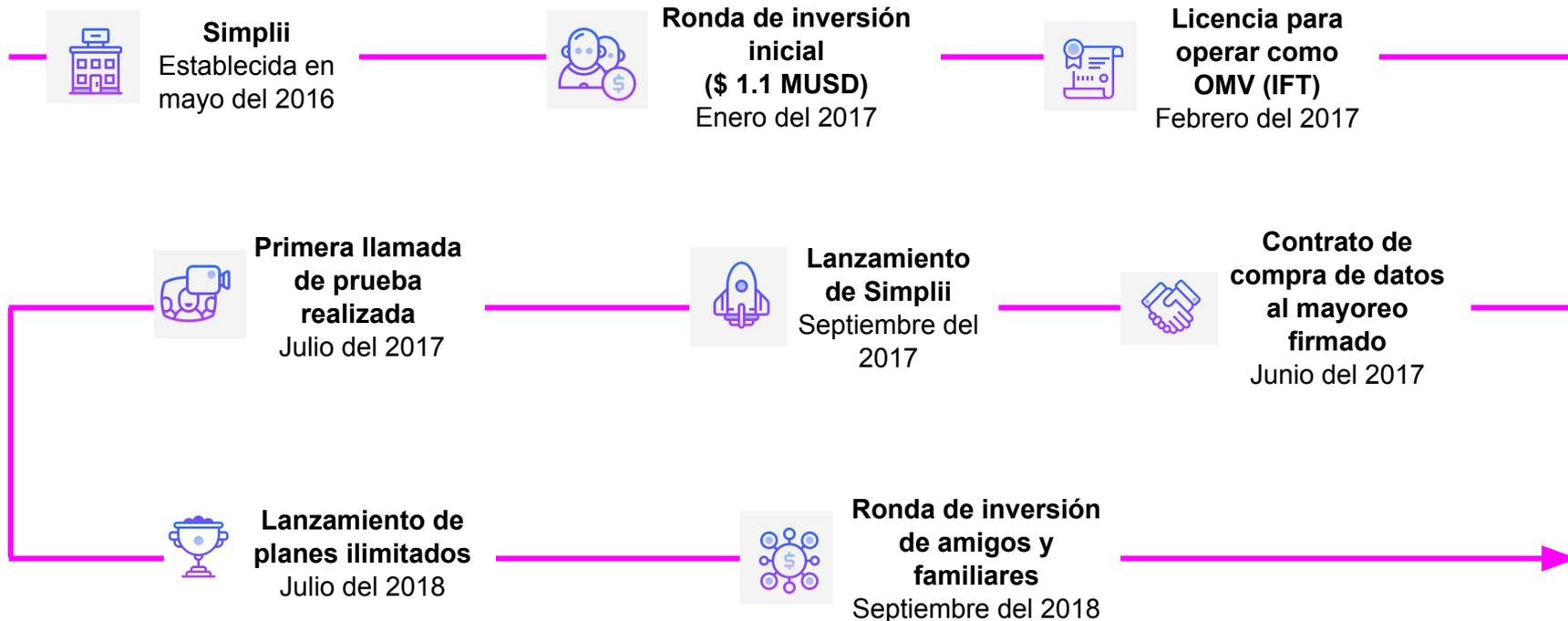
Peter es el fundador y CEO de Plenti, un reconocido OMV en Dinamarca. Tiene varios años de experiencia manejando medios de comunicación y empresas de telecomunicación en el Norte de Europa. Ha tenido éxito desarrollando y creciendo mercados afines.



Cilesta Van Doorn, Asesora general en temas de marketing, branding y comunicación

Cilesta es la directora de marketing, branding y comunicación en Tele2 (Un exitoso operador sueco operando en varios mercados de Europa). Con más de 20 años de experiencia en el mercado de las telecomunicaciones, su liderazgo ha ayudado al crecimiento y éxito de las compañías en las cuales ha trabajado.

Historia y momentos clave de Simplii



Como Simplii cambió el mercado de la telefonía móvil en menos de 1 año

Antes de Simplii



Por \$500 pesos al mes (en un plan de pospago) se obtenían 5 GB de datos.



Los usuarios únicamente tenían 2 opciones: planes caros de prepago o planes de pospago un poco más baratos, pero con contratos mínimos de 12 meses.



Para obtener un plan de pospago se tenía que hacer fila en un centro de atención, presentar un comprobante de domicilio y una identificación oficial.



El servicio de atención al cliente era pésimo y raramente resolvía algo de manera inmediata.

Después de Simplii



Los precios han bajado de manera dramática. Simplii lidera este rubro ofreciendo datos ilimitados por tan sólo \$399 al mes.



Simplii introdujo el modelo Netflix/Spotify a la telefonía móvil, en donde el usuario paga por una suscripción mensual que se renueva de manera automática. Los pagos se pueden realizar con tarjeta de crédito, PayPal o efectivo en OXXO.



Ahora el chip puede ser entregado de manera personal en el domicilio del usuario.



El servicio de atención al cliente ha mejorado y Simplii lidera este rubro con las mejores calificaciones en el mercado.

Porque los usuarios aman Simplii

Actualmente los usuarios de Simplii obtienen los mejores planes de datos ilimitados en México.

Primer lugar en servicio de atención al cliente. 92% de nuestros usuarios están satisfechos con el servicio que brindamos.

<https://www.facebook.com/pg/simpliimx/reviews/>

ILIMITADO

\$399 / 30 días

Internet ilimitado en tu celular

Llamadas y SMS nacionales ilimitados

Sin roaming y sin compartir internet con otros dispositivos

ILIMITADO PREMIUM

\$549 / 30 días

Internet ilimitado en tu celular

Llamadas y SMS nacionales ilimitados

Roaming en EU, Canadá y Puerto Rico (5,000 MB) 🇪🇺 🇨🇦 🇵🇷

Compartir internet (5,000 MB)



Jonathan Eduardo Zamarripa



Excelente servicio y atención realmente me agradó mi equipo funciona con 2100 Hz y su LTE funciona con 1900 Hz pero en cuanto cambie de equipo regreso la atención y el precio excelente



Raymundo F Shz



Todo excelente a espera de probar mi chip, jejeje llego en menos de 24 hrs y aunque no daban con mi direccion no dejaron de comunicarse conmigo, la atención es muy personal y hasta un dibujo trae el chip jejejeje, todo excelente solo falta probarla



Emmanuel Stefano Malagón Delgado



Excelente Atención por parte de los Community Managers, Esperando a la de ya mi chip simplii, con mucha emoción, nadie me ofrece tanta cantidad de GB y si me los ofrecen, con letras chiquitas, aquí sin contratos ni complicaciones. :D
#MiVidaAsiDeSimplii



Monica Past



Llevo una semana con @simplii y lo amo! No suelto el celular en todo el día, contesto correos, oigo podcasts, veo videos, de TODO y la señal perfecta.

Repito, llevo una semana, pero hasta ahorita el servicio al cliente fue impecable, todos atentos y con esa actitud de servicio moderna y fregonal! Me contestaban con GIFS mientras me decían como instalar la red en mi teléfono....ME HIZO EL DÍA!!! Me reía! En vez de mentar madres x hablar con una persona amargada que literal le vales un pepino porque eres uno de 9,500,000 de clientes (90% insatisfechos pero que no se atreven a cambiar xq se acostumbraron a vivir en monopolio)...LOS AMO!! OJALÁ Y CREZCAN MUCHÍSIMO!!!

De operador móvil a proveedor de internet

Nuestra estrategia para el futuro es seguir innovando y seguir empujando el mercado.

Simplii está preparándose para cambiar el significado de “proveedor de internet”: Ya ofrecemos internet 4G para smartphones y ahora estamos listos para ofrecer internet 4G para hogares ¡sin necesidad de cables o instalación!

En los siguientes dos años el 5G estará disponible y será más rápido (para los consumidores) que las conexiones de fibra óptica.

Simplii tiene un objetivo muy claro:
Ser el proveedor de internet número uno en México.



Simplii hoy

Operador móvil completamente funcional con 1000+ usuarios activos y un producto que ha encajado en el mercado de manera exitosa.

Datos ilimitados para celular al mejor precio en el mercado.

Roaming de datos en Norteamérica sin costo extra.

Tarjeta SIM entregada de manera personal en el domicilio del usuario.

Servicio de atención al cliente de excelencia, calificado como el número en México. 92% de nuestros usuarios están satisfechos con la atención que ofrecemos.

Contrato firmado para ofrecer internet 4G en hogares.

Simplii mañana

Empujar el mercado constantemente para ofrecer los mejores planes de telefonía móvil a los usuarios mexicanos.

Expandir el roaming de datos a Europa y Latinoamérica con precios accesibles.

Ofrecer internet 4G y 5G para hogares y pequeños negocios.

Crece nuestra base de usuarios a 1,000,00 + de clientes felices.

Internet

ilimitado



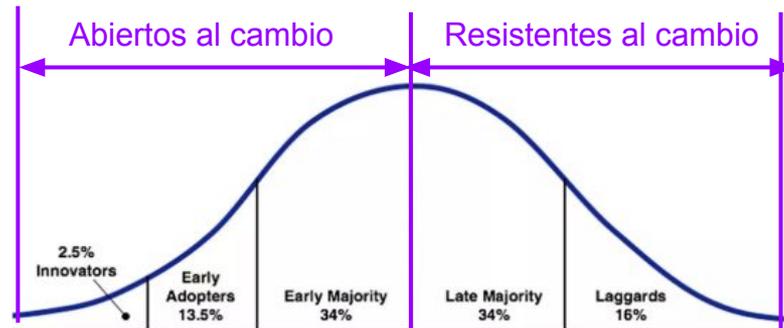
Modelo financiero

¿Quién es el usuario de Simplii?

Ofrecemos datos ilimitados al precio más bajo posible. Esto quiere decir que no somos los más baratos del mercado, pero tampoco tenemos precios premium. No vendemos 200 MB por \$50 MXN ni tampoco vendemos planes, con iPhone incluido, en donde se paga \$1200 MXN al mes durante dos años.

El *target* objetivo de Simplii es la clase media mexicana. Personas que actualmente están gastando entre \$300 y \$800 MXN al mes en telefonía móvil y que están buscando más beneficios por su dinero.

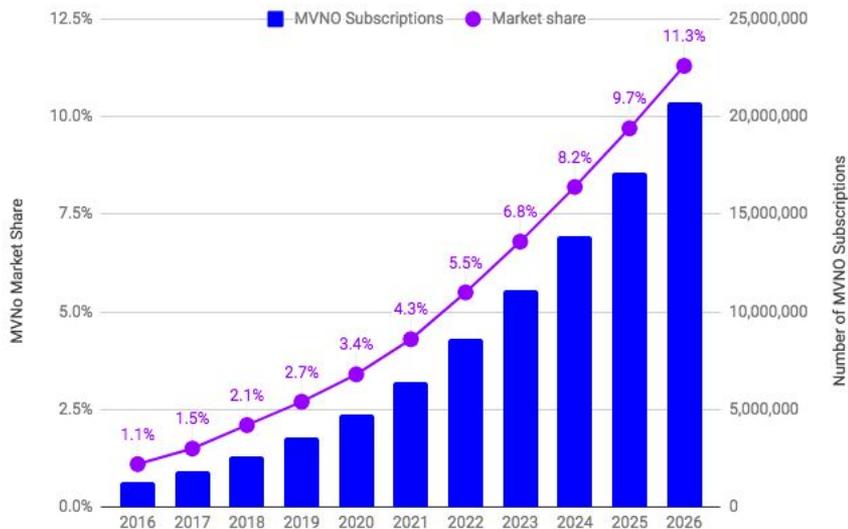
Estas personas también cuentan con un teléfono desbloqueado, que tal vez se está pagando en mensualidades para evitar un contrato con los viejos operadores.



Nuestro primer objetivo son los *early adopters*. Aquellas personas que están abiertas a probar algo nuevo y que ya utilizan servicios como Spotify, Netflix, Uber o Amazon.

Mercado potencial de Simplii como OMV

OMV son las iniciales de Operador Móvil Virtual, y se refiere a un proveedor, como Simplii, que usa la red de otros operadores.



Crecimiento de los OMV en México

Según los analistas, los usuarios de datos móviles aprovecharán el aumento de la competencia en el mercado. Para 2026, se espera que 25 millones de personas estén utilizando los servicios de un OMV, como Simplii. Nuestra meta es crecer a 1,000,000 de usuarios activos en ese lapso de tiempo.

Proyección del crecimiento de los OMV en México.

Fuente: GlobalData '17

Panorama competitivo

	Simplii (OMV)	Telcel	AT&T	Movistar	Unefon (OMV)	Virgin (OMV)
Percepción de la cobertura	8	9	8	7	7	7
Conocimiento de la marca	4	10	8	8	5	5
Precios / Beneficios	10	5	6	5	8	8
Oferta con paquetes	-	Sí	Sí	Sí	-	-
Segmento de usuarios	Clase media ARPU: \$25 USD	Todos ARPU: \$10 USD	Todos ARPU: \$10 USD	Todos ARPU: \$10 USD	Clase media - ARPU: \$10 USD	Adolescentes + ARPU: \$5 USD

Calificación del 1 al 10, siendo 10 el valor más alto.

Nuestra experiencia muestra que los usuarios tienden a escoger su operador basándose en 3-4 parámetros clave:

- Percepción de la calidad de la red
- Conocimiento de la marca, credibilidad y confianza
- Relación precio / beneficio
- Ofertas con paquetes (planes que incluyen equipo)

Primer año: Optimizar nuestro producto en el mercado

Usuarios: 1,500 (activos)

Suscripciones: 2,200

ARPU/MRR: \$513 MXN

CAC después de la oferta ilimitada: \$100MXN

CAC son las iniciales de *Customer Acquisition Cost*

El primer año de Simplii fue utilizado para crear un producto sólido y ajustarlo de manera cuidadosa al mercado.

Nuestros planes iniciales ofrecían un número específico de Gigabytes de datos, pero nos dimos cuenta que los usuarios no lograban diferenciar entre Gigabytes y Megabytes y siempre preguntaban por alguna forma de tener datos ilimitados.

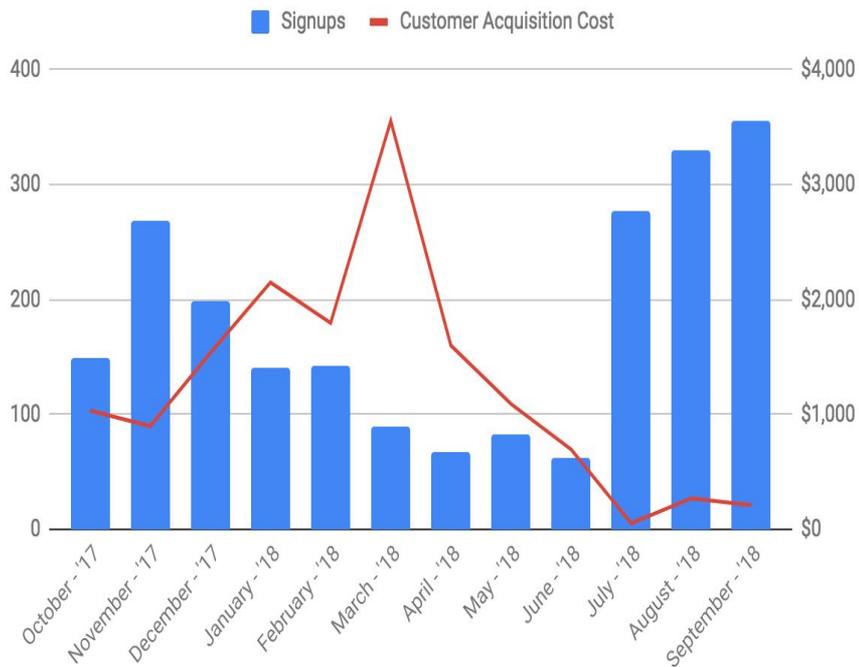
Nuestro mayor reto fue que el mercado había cambiado mucho desde el momento en que habíamos firmado el contrato de compra de datos al mayoreo, por lo cual necesitábamos un mejor precio para poder ofrecer lo que los usuarios estaban pidiendo.

Durante la primavera del 2018, nuestro CAC siguió elevándose y ahí fue cuando nos dimos cuenta que teníamos que actuar de inmediato. Así fue como logramos negociar un mejor precio de compra de datos al mayoreo y el 10 de julio lanzamos el primer plan en México que ofrecía todo ilimitado sin letras pequeñas. Desde entonces nuestro CAC ha disminuido dramáticamente y las suscripciones están creciendo de manera acelerada.



[Continua ->](#)

Primer año: Optimizar nuestro producto en el mercado



Al ver nuestros números, podrás observar que en 2017 nuestro número de suscripciones creció al mismo ritmo que nuestro CAC. En ese momento estábamos enfocando nuestro presupuesto al marketing en línea al mismo tiempo que teníamos mucha atención de la prensa.

Durante la primavera del 2018 ajustamos nuestro presupuesto para abarcar más iniciativas de marketing.

Mientras tanto, los usuarios pedían redes sociales ilimitadas, es decir: 5 GB de datos para navegar + Facebook, Twitter, Instagram, etc. ilimitado.

En Simplii creemos que ofrecer únicamente redes sociales está mal. Todas las aplicaciones son igual de importantes y eso por eso que al ofrecer todo ilimitado tendríamos un extra significativo que nos diferenciaría de los demás operadores que estaban enfocados únicamente a ofrecer redes sociales ilimitadas.

Tan pronto como obtuvimos un mejor precio de compra al mayoreo de datos, lanzamos los primeros planes realmente ilimitados en México y el mercado ha respondido de manera increíble.

Estrategia de adquisición de clientes

¿Qué ha funcionado hasta ahora?

RP: Hemos creado una relación muy fuerte con la prensa. 53 artículos sobre Simplii han sido publicados en nuestro primer año de operación y hemos observado que los artículos publicados en línea han generado una gran cantidad de tráfico orgánico que hemos logrado convertir en usuarios de Simplii.

Aquí hay una lista completa de todos los artículos que se han publicado sobre Simplii:

<https://airtable.com/shreoozOQMkqOihfn/tbliHa75MNFHGLK32>

Marketing en línea: Facebook y Twitter han funcionado muy bien para crear publicidad altamente segmentada que ha sido clave para nuestro canal de adquisición pagada.

Llamar a posibles usuarios: Hablar de manera directa con las personas interesadas en Simplii ha sido clave para mejorar nuestro producto y nuestra comunicación.

¿Qué planeamos para el futuro?

Más marketing en línea: Actualmente nuestras métricas son impresionantes y estamos buscando poner más recursos en estos canales. Existe mucho potencial en este canal.

Publicidad de alto impacto: Para que Simplii sea una marca reconocida, necesitamos hacer publicidad impresa, en las calles, radio y televisión. La calendarización de estos canales será determinada por la cantidad de recursos que tengamos, ya que este tipo de publicidad sólo es efectiva cuando se realiza a gran escala.

Ventas directas: Ya sea a través de llamadas telefónicas o en las estaciones del metro, el plan es apoderarse de las calles para crear usuarios de Simplii. Como la publicidad de alto impacto, las ventas directas únicamente son efectivas cuando se hacen a gran escala.

Detalles de inversión

Retorno de la inversión

El valor de Simplii en el mercado sigue aumentando debido a que nuestra base de usuarios -caracterizados por un ARPU alto- sigue creciendo. Mientras más grande sea nuestra base de usuarios, más grande será la promesa de generación de ingresos en el futuro.

Históricamente, los OMV's han sido comprados por los grandes operadores. Un ejemplo de esto es lo que en 2013 hizo AT&T al adquirir el OMV estadounidense Cricket Wireless. Con una base de usuarios de 4 millones, Cricket Wireless fue comprada por 1.2 billones de dólares

El valor en el mercado de un OMV ha sido medido históricamente por: la promesa de un usuario de generar ganancias, también conocido como LTV (*Customer life time value*), y el tamaño de la base de usuarios, por lo cual:

Valor en el mercado = LTV X base de usuarios

Los ingresos del LTV son el producto de:

1. Churn (usuarios que cancelan)
2. El promedio de tiempo que un usuario permanece con Simplii
3. El ARPU/MRR de los usuarios.

Para 2023, nuestras proyecciones son las siguientes:

1. Churn: 4%
2. Promedio de tiempo que un usuario permanece con Simplii = $1/\text{Churn}$: 25 months
3. ARPU: \$20 USD
4. LTV= ARPU * Tiempo de vida: \$500 USD
5. Base de usuarios: 1.1 million

Por lo cual, una valuación de mercado posible sería:

Valor en el mercado = \$550 MUSD

Información de contacto

Kristian Kuhn,
Fundador & CEO

+5215545407158

kristian@simplii.mx

www.simplii.mx

