

Del *Software As A Service* al *Success As A Service*.

Álvaro José Zevallos Román
Business development director

OCTUBRE 25, 2018
BILBAO



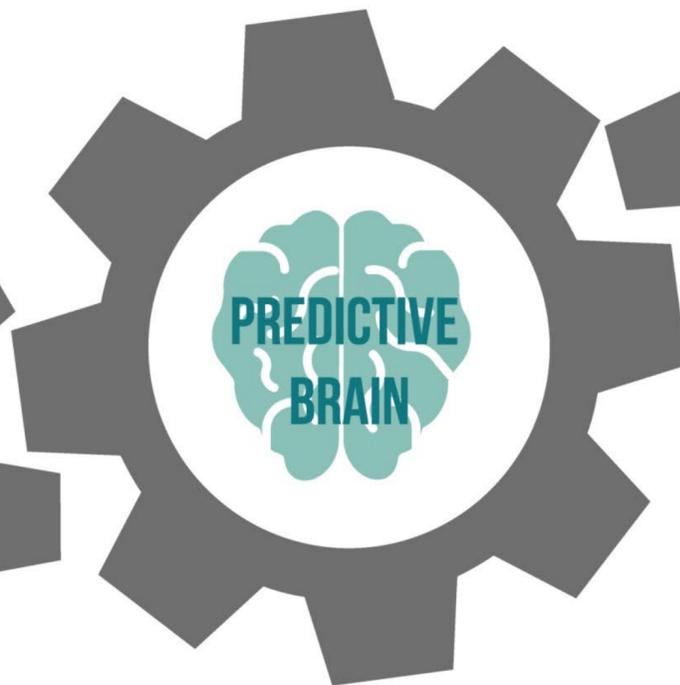


Say hello to a predictive world

TECNOLOGÍA



ABIERTA, ESCALABLE Y
MODULAR

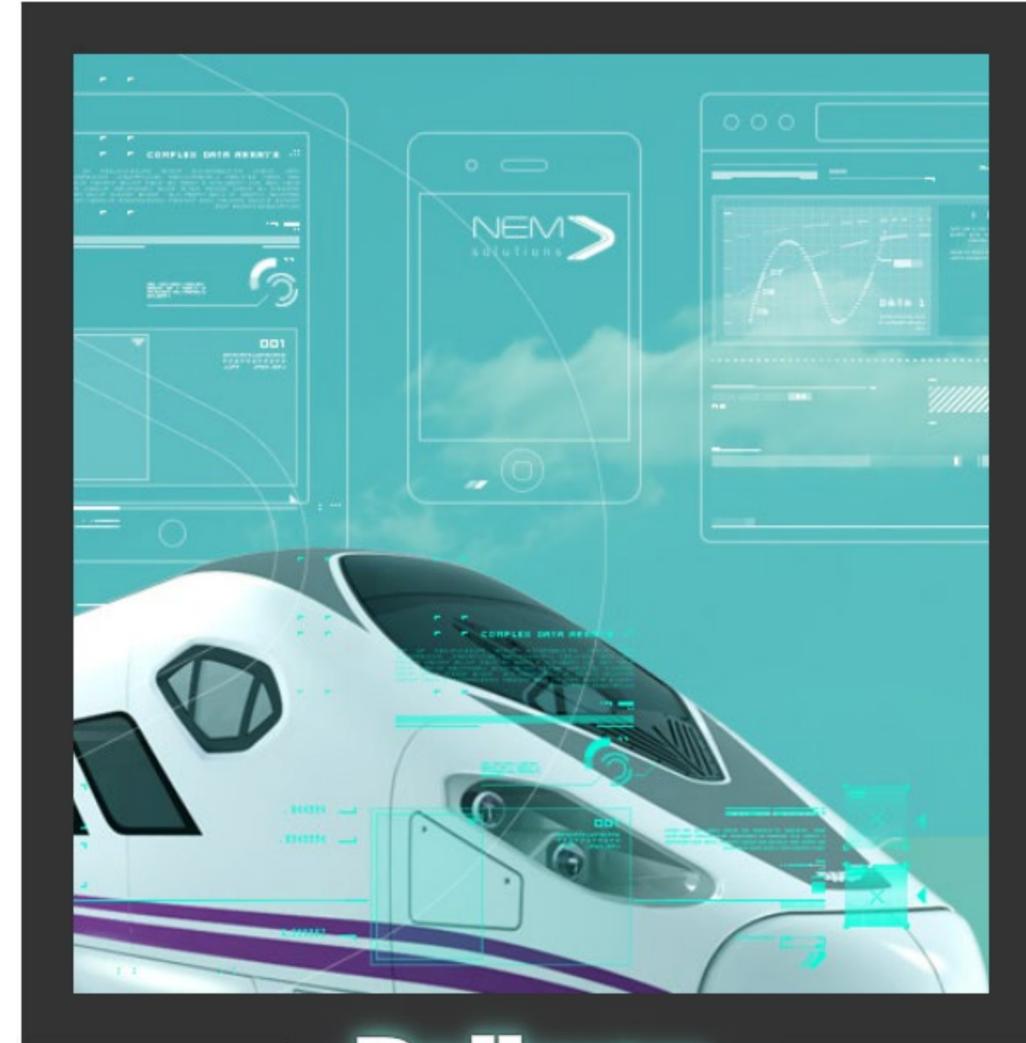


EXPERTISE

ANALÍTICA PREDICTIVA
DE DATOS Y DE
DOMINIO



Wind energy



Railway

**EXCELENCIA EN LA OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO DE
TRENES Y AEROGENERADORES.**

August 2018

How we are evolving in the
mobility and energy sector

65,399

Assets in A.U.R.A

483,315,720

Registered
Alarms & Events

82,136,257

Wheel
Measurements

343,144,382

Operational hours

32,109

Oil samples





BENEFICIOS



Mejora y control del negocio

Mejora continua,
Menos costes, mayor ingreso y mayor rentabilidad.



Mayor disponibilidad y productividad

conoce lo que necesita tu negocio, cuándo y por qué actuar



Tecnología Multi-Tech

Integración con hardware y software de terceros. One stop solution



Extensión de vida

OPTIMIZA EL MANTENIMIENTO,, y la degradación de máquinas



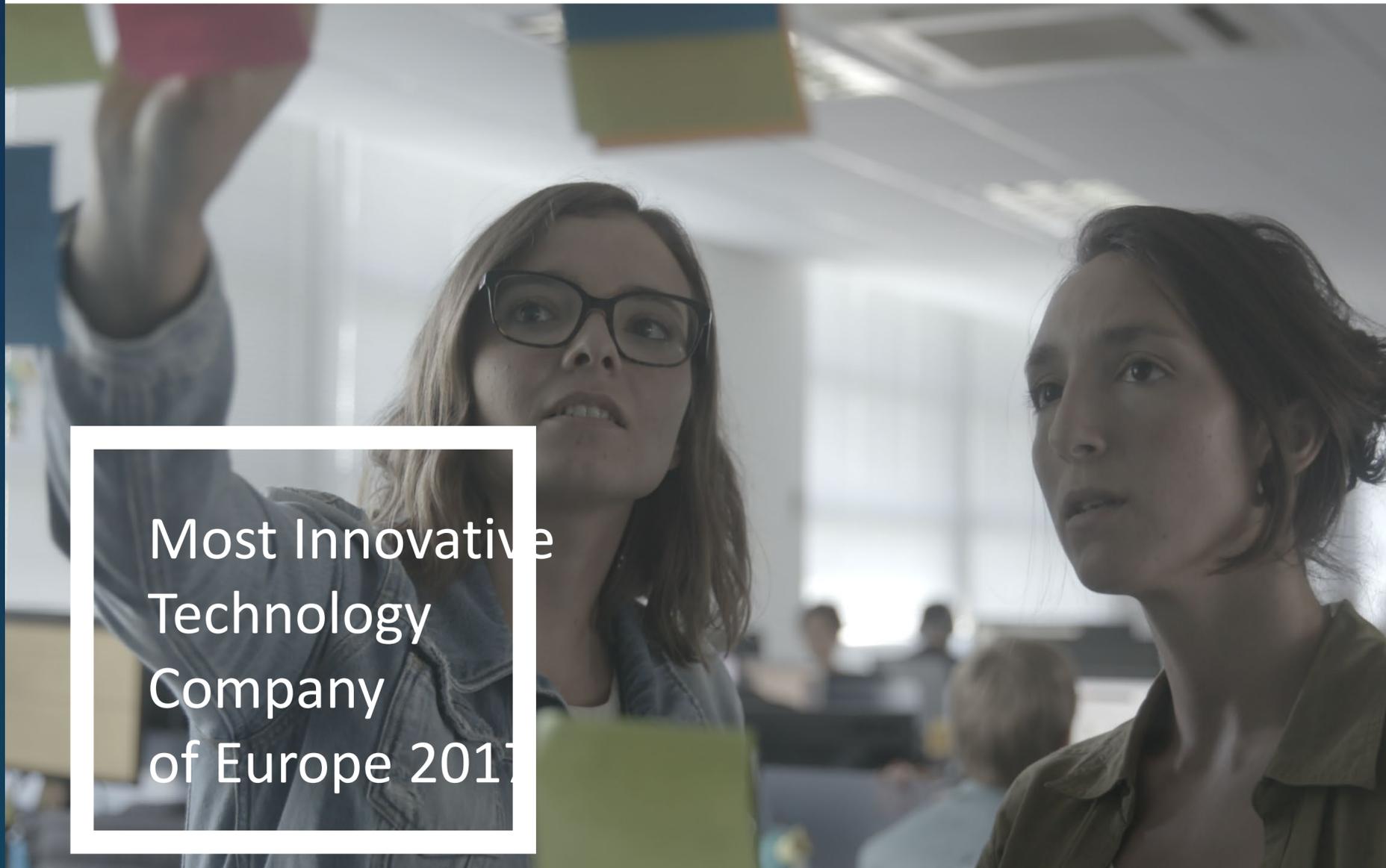
Anticipación de fallos

Conocer la condición (presente y futura) de las máquinas En tiempo real



Generación de conocimiento

Co-creación de valor



Most Innovative
Technology
Company
of Europe 2017

INVERTIMOS EL **20%** DE
NUESTRO RESULTADO EN
INNOVACIÓN

Services & relationship



Success As A Service



business assessment

business driven data management

data acquisition



future projection from data



Products & Licenses

Venta de Producto (PRECIO)

CAPEX puro (mínima/nula recurrencia)



Services & relationship



Success As A Service



business assessment

business driven data management

data acquisition



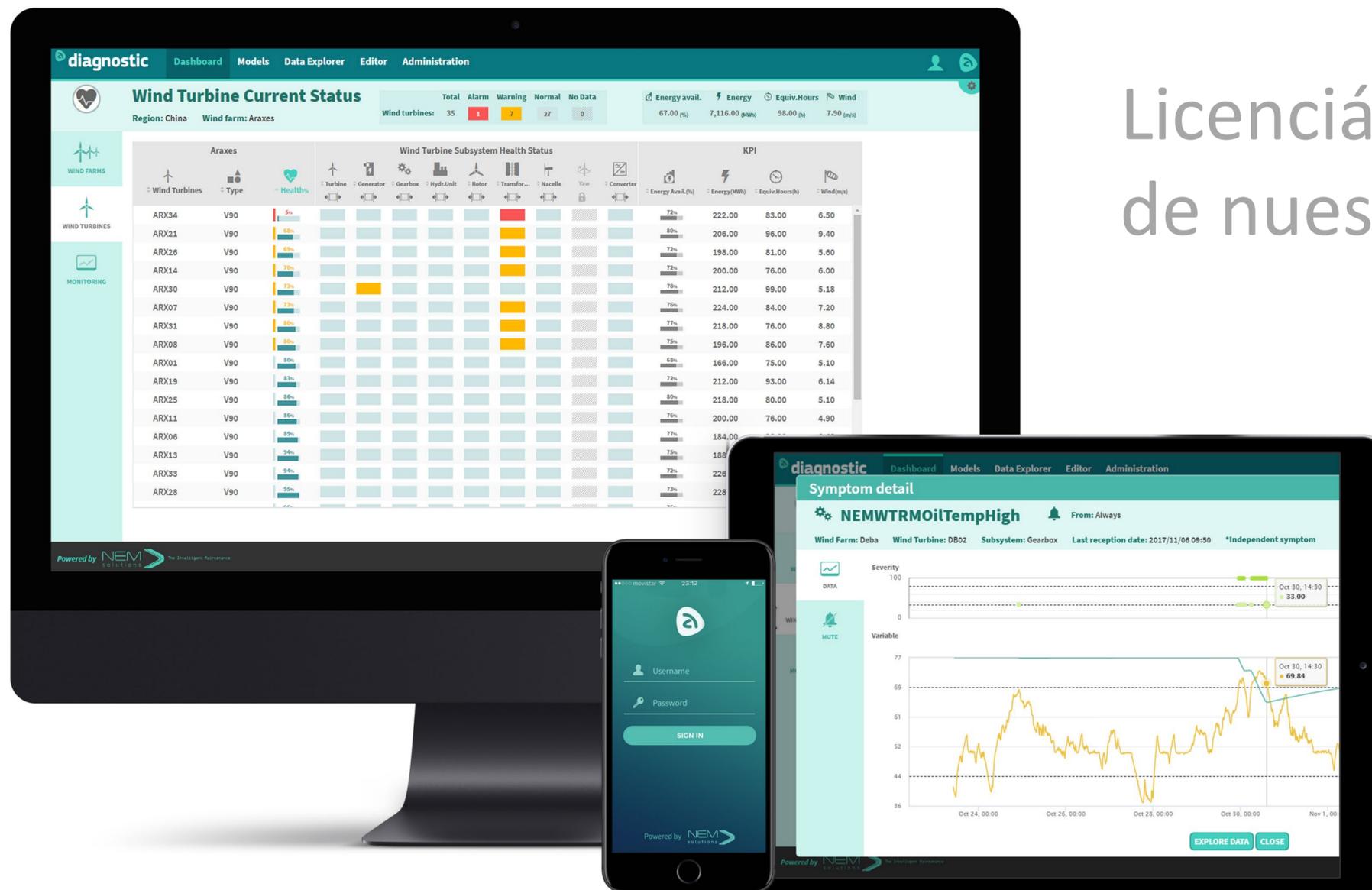
future projection from data



Products & Licenses

Software As A Service - SaaS

CAPEX (implantación) & OPEX bajo (renovaciones anuales)



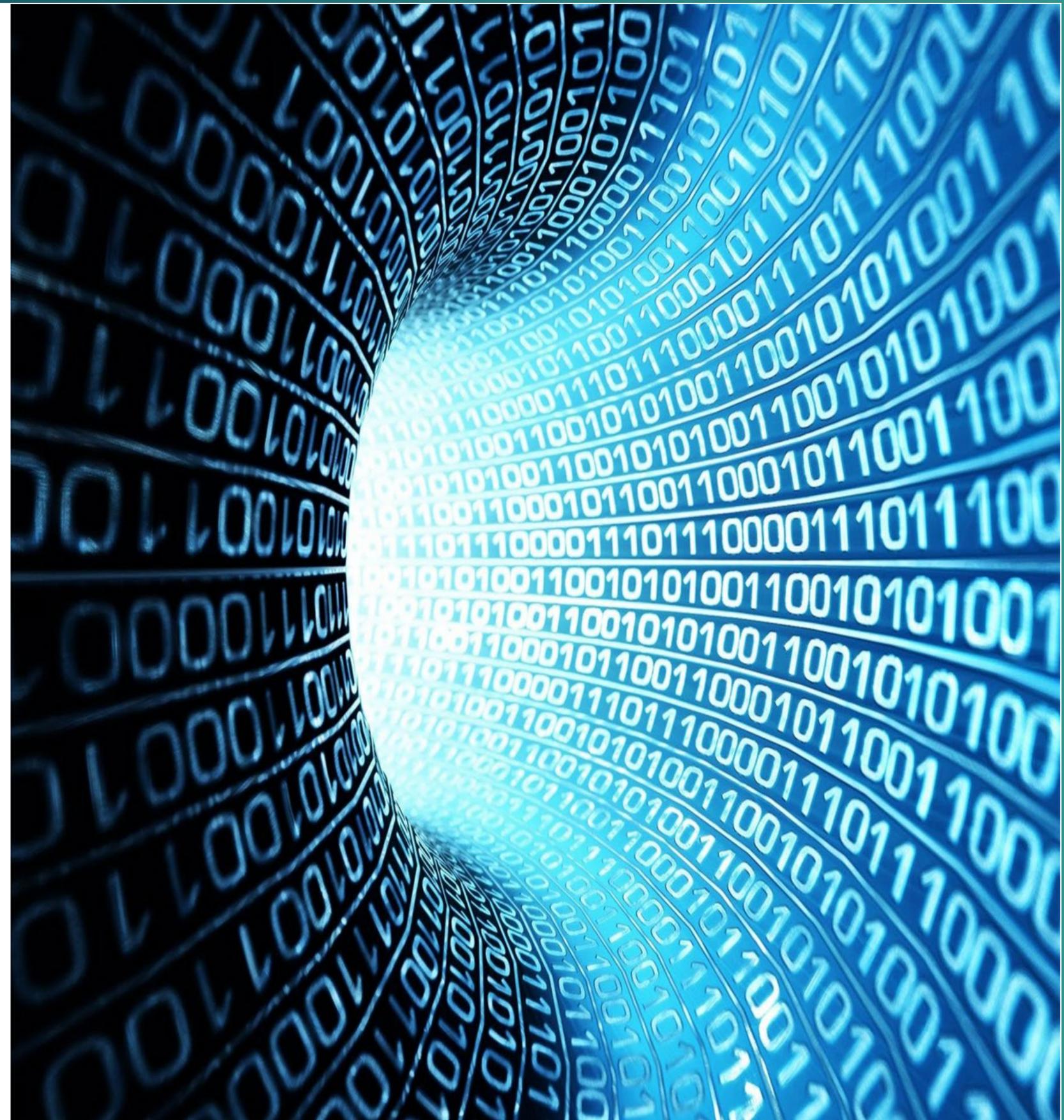
Licenciábamos solo una parte de nuestro know-how...

**ESTADO DEL ARTE
TECNOLÓGICO**



**GAP DE
OPORTUNIDAD**

**EXPERTISE/CONFIANZA DEL
COMPRADOR/MERCADO**



Services & relationship



Success As A Service



business assessment

business driven data management

data acquisition



future projection from data

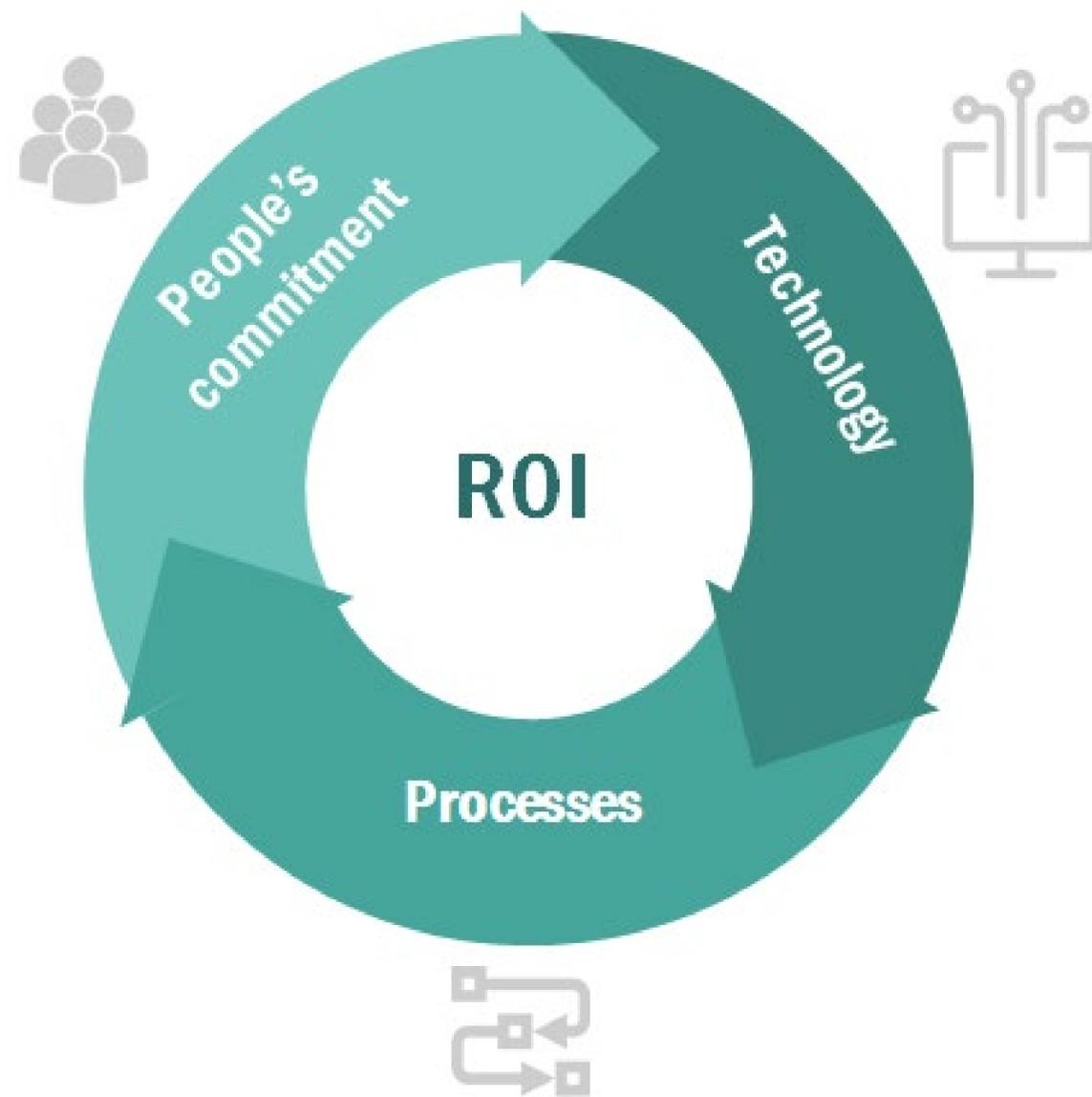


Products & Licenses

Knowledge As A Service - KaaS

Mayor CAPEX (consultoría) & OPEX medio

Contratos a 3 años, renovaciones anuales



Seguían existiendo clientes que no se fiaban...

Pruebas fallidas: internas o con terceros.

Falta de expertise.

... sabíamos que se podía vender más y mejor.

Services & relationship



Success As A Service



business assessment

business driven data management

data acquisition



future projection from data



Products & Licenses

Success As A Service (PARTNERSHIP con clientes)

Nuestro servicio garantiza el ÉXITO del CLIENTE = ¡CONFIANZA!

- NEM Solutions implanta toda la tecnología necesaria a su cuenta y riesgo. TRANSFORMACIÓN DIGITAL.
- Checklist contractual de microéxitos consensuados con el cliente.
- El cliente tiene total libertad de terminar el contrato solo si el checklist no se cumple.
- Potenciamos TODO nuestro expertise.

Estamos totalmente seguros de que nuestra propuesta de valor FUNCIONA, 11 años de experiencia.

Success As A Service (PARTNERSHIP con clientes)

Algunos resultados:

- OPEX muy alto, a modo de tarifa plana anual (máxima rentabilidad)
- Co-creación de valor con clientes. Foco en el CORE de cada uno
- Cooperación vs Competición con terceros
- El Precio “deja de importar”. Hemos roto el mercado principalmente de proveedores de producto y SaaS
- Mayor compra directa y no por licitación
- Contratos a 10 años. Hemos TRIPLICADO las duraciones KaaS
- Captación 2018: Hemos DOBLADO nuestro récord anterior



A.U.R.A. IS ALL AROUND
THE WORLD

We choose to do
things differently

info@nemsolutions.com
www.nemsolutions.com