



GRUPPO TELECOM ITALIA
Gennaio 2018

L'evoluzione del Settore delle TLC in Italia e lineamenti preliminari del Piano Strategico DigiTIM

Strategy

L'evoluzione del traffico Voce ed SMS

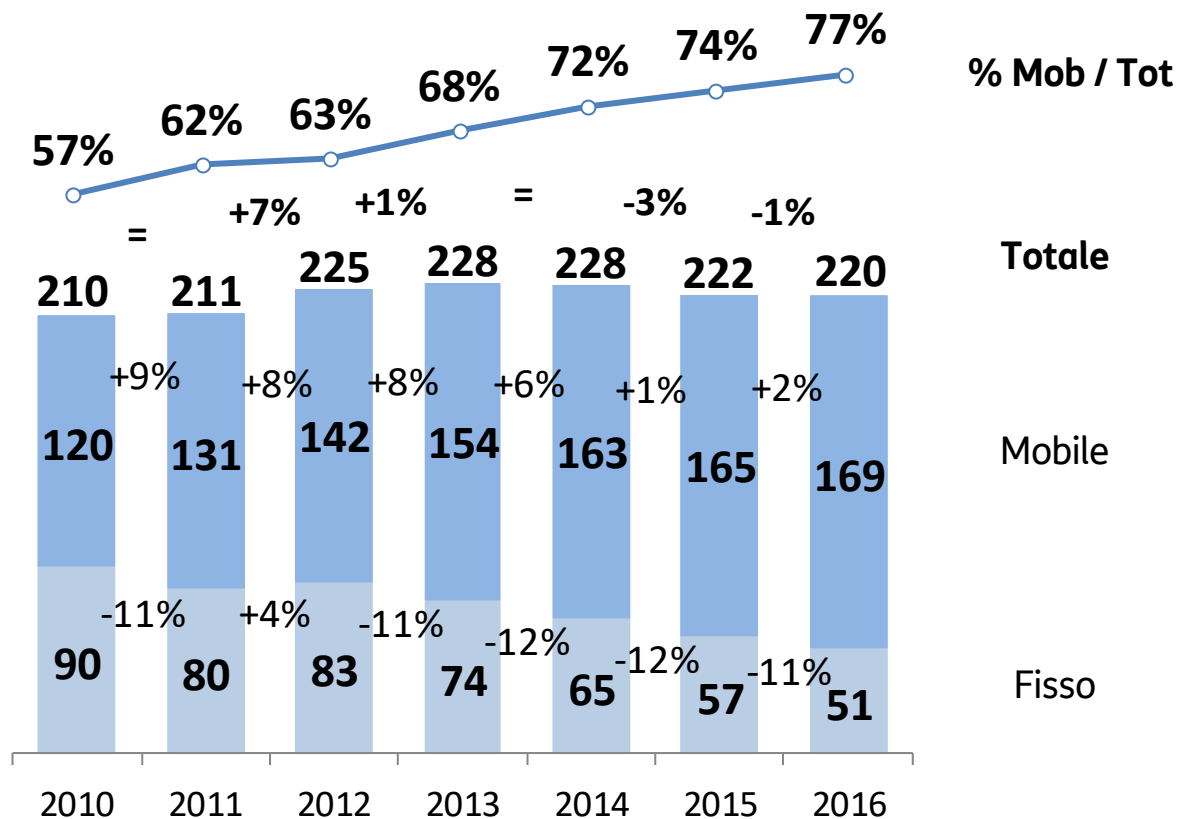


Decrescita Traffico Voce

La crescita del traffico voce del Mobile sta rallentando e non è più in grado di compensare il declino del traffico Fisso

Traffico Voce

Miliardi di minuti

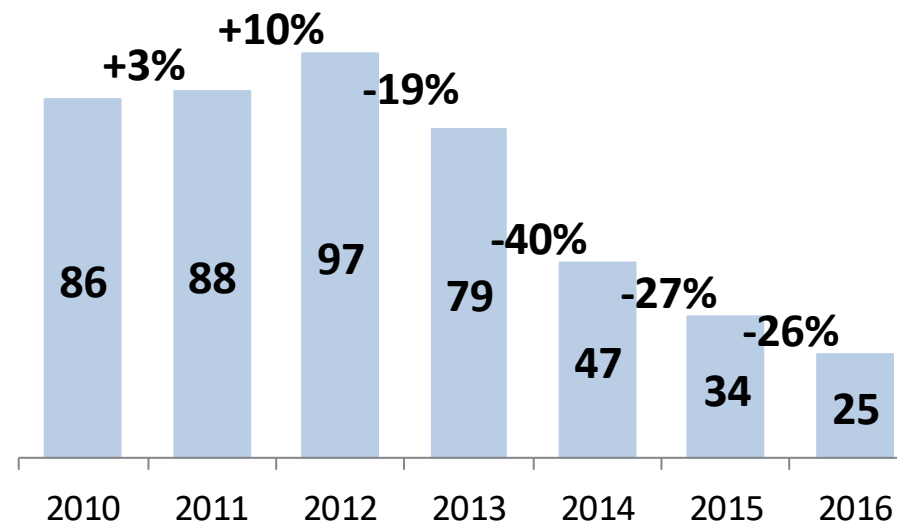


Crollo SMS

La competizione degli OTT sta avendo come risultato una drammatica riduzione del volume degli SMS

SMS

Miliardi



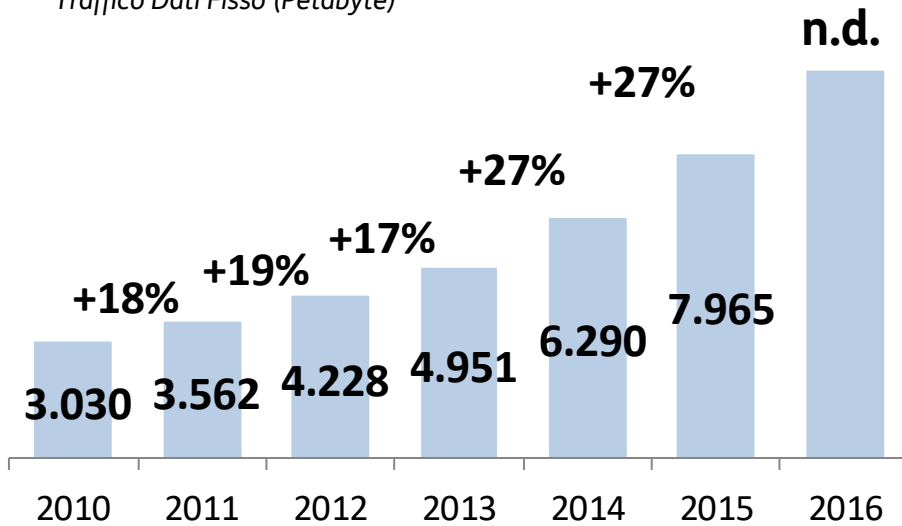
L'evoluzione del traffico Dati

Il traffico dati continua a crescere a tassi elevatissimi, in particolare sul Mobile. In valori assoluti il traffico dati su rete fissa rimane comunque un multiplo di quello su rete mobile



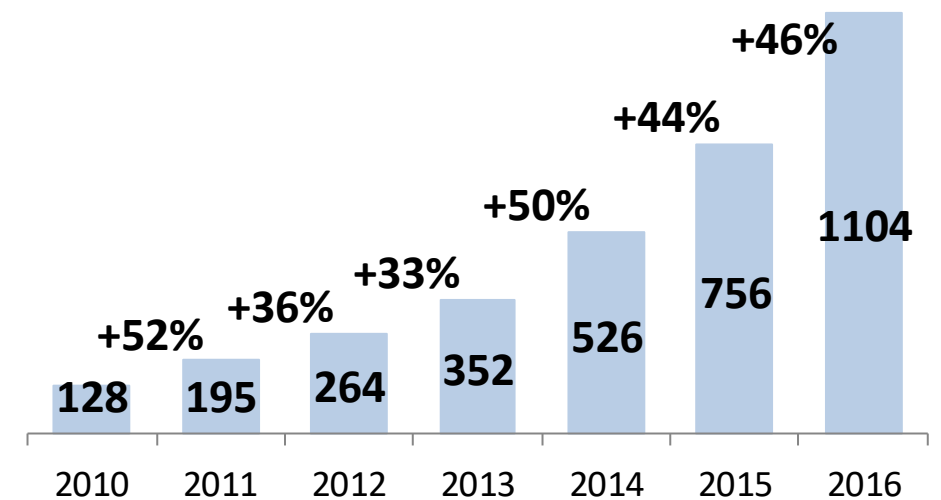
Fixed Data

Traffico Dati Fisso (Petabyte)



Mobile Data

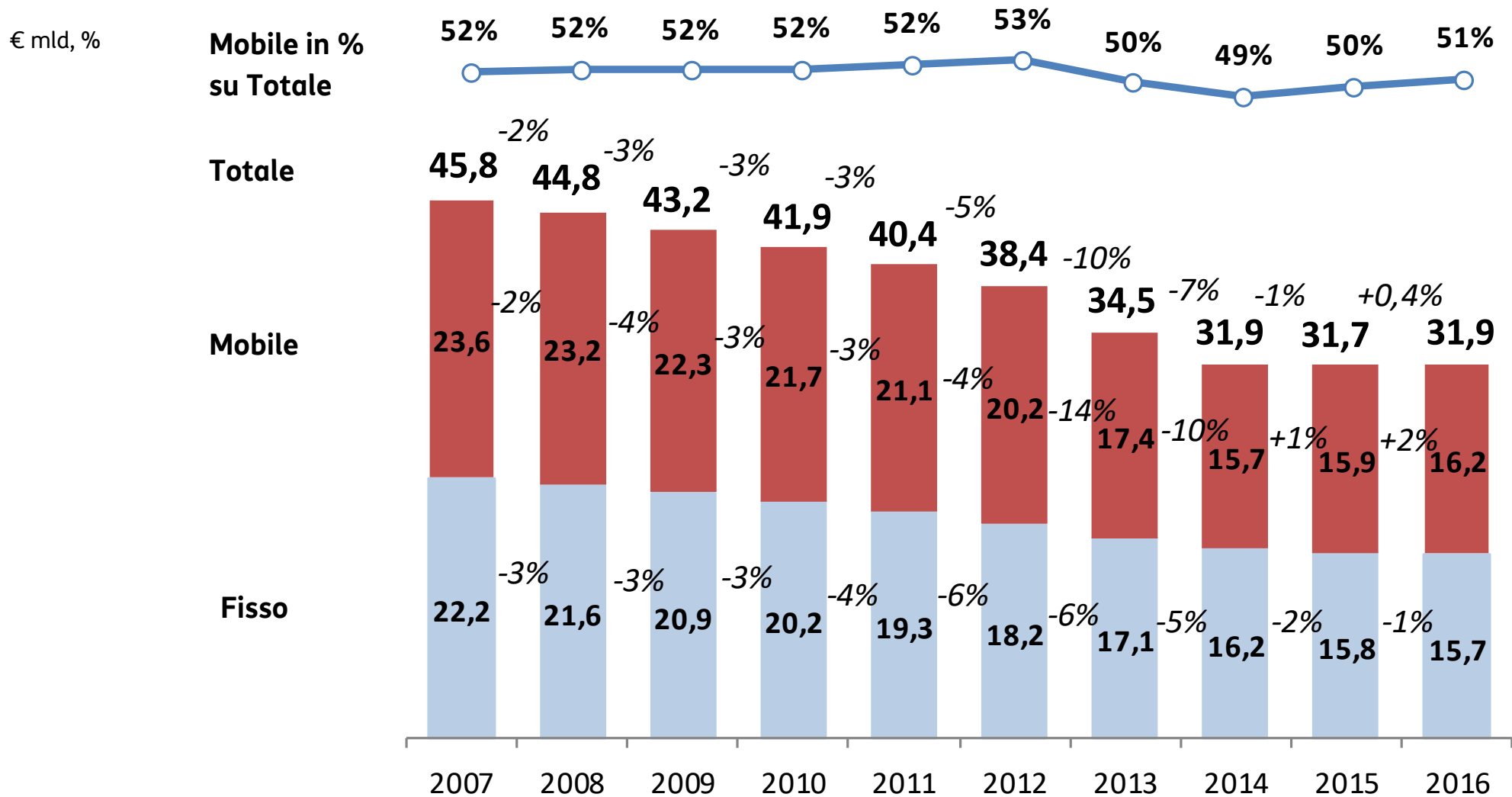
Traffico Dati Mobili (Petabyte)



10x

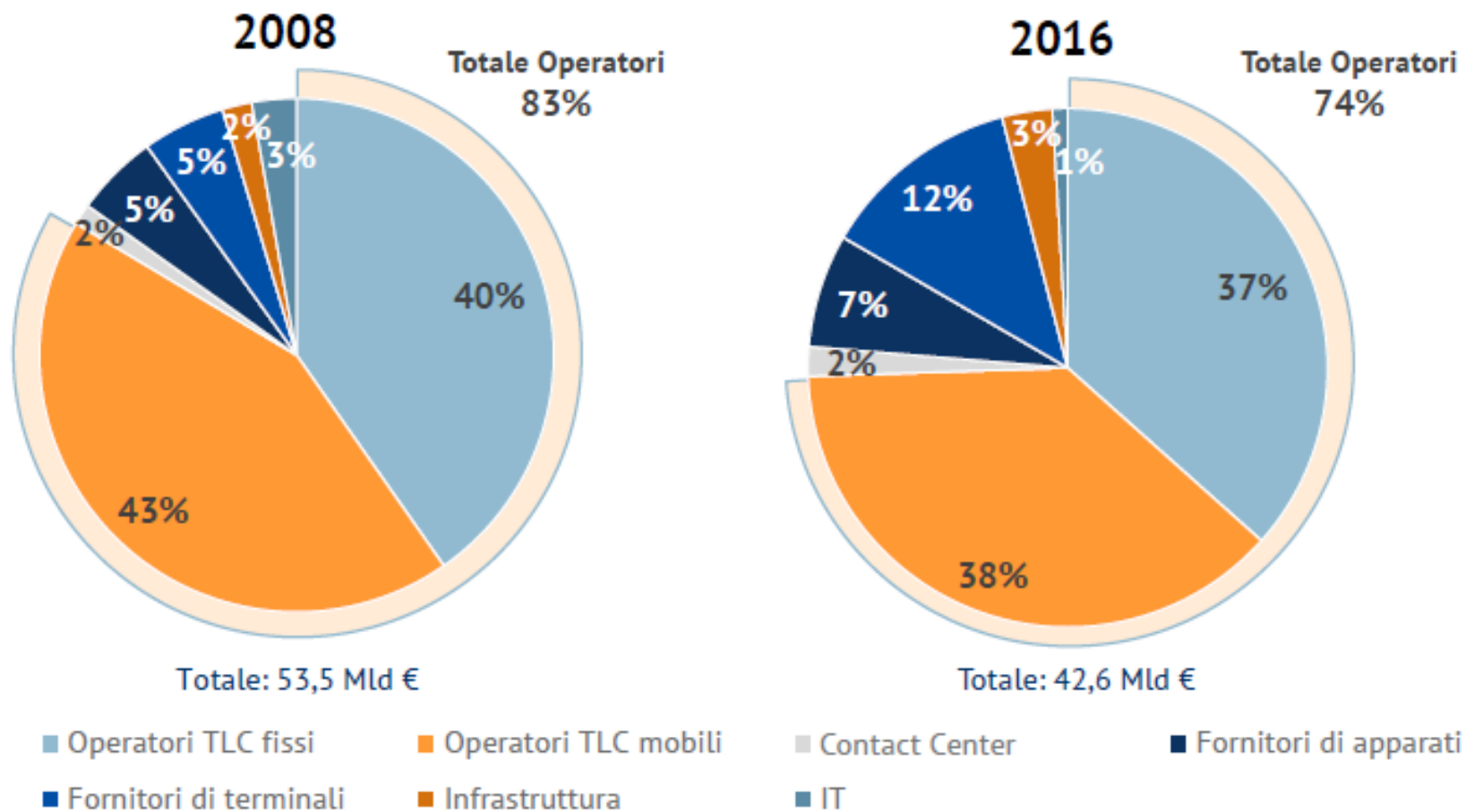
I ricavi degli operatori TLC

Tra il 2007 ed il 2016, i ricavi complessivi degli operatori TLC si sono ridotti del 30% (14 miliardi). La riduzione è equidistribuita tra Fisso (-6,6 miliardi) e Mobile (-7,4 miliardi). Nel 2016 i ricavi complessivi sono tornati a crescere, seppur in maniera molto lieve, grazie alla ripresa del mercato Mobile



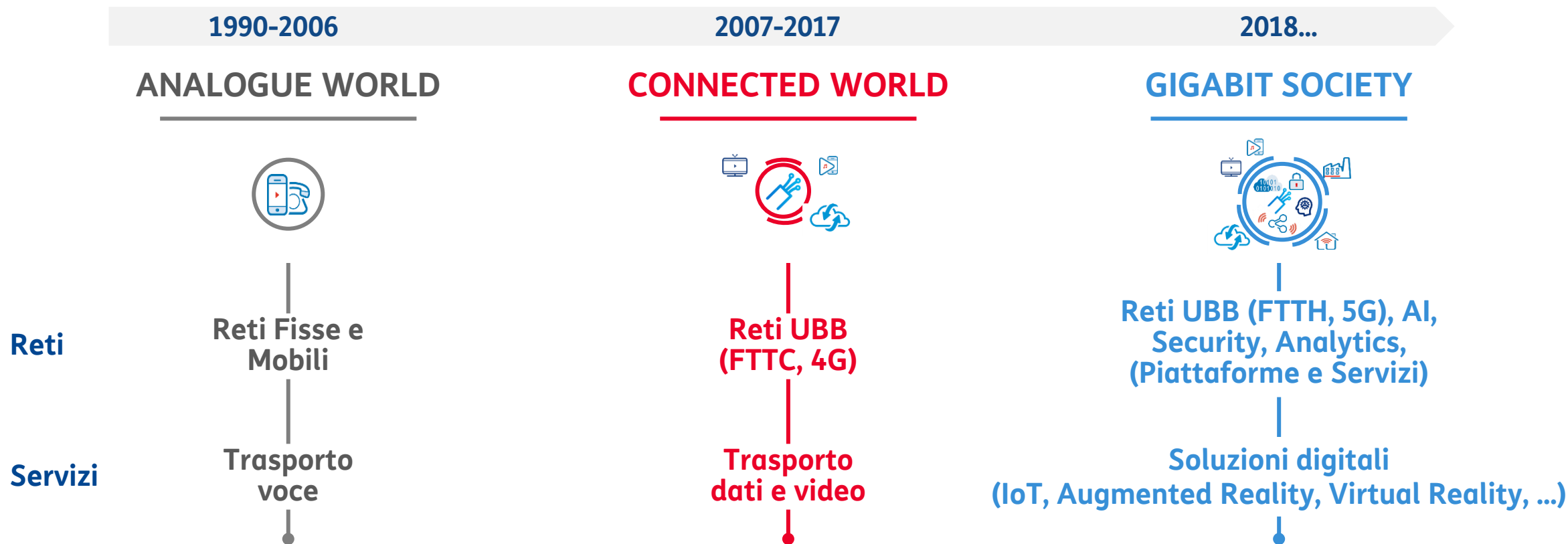
I ricavi della filiera TLC

Nel corso degli ultimi anni si è assistito ad una significativa riduzione del peso degli operatori sui ricavi della filiera TLC (-9 pp), a vantaggio principalmente dei fornitori dei terminali e, in misura minore, di apparati



L'evoluzione dell'Industry TLC: dal Connected Word alla Gigabit Society

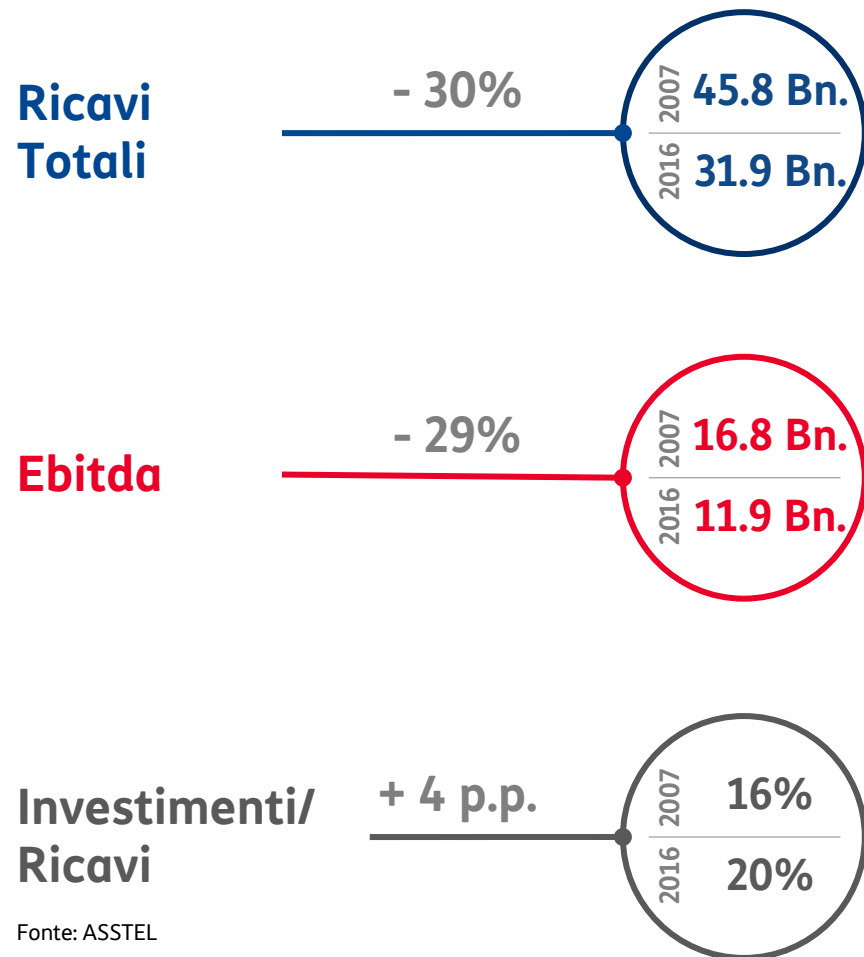
Lo sviluppo delle reti UBB e di altri abilitatori tecnologici (Intelligenza artificiale, Cybersecurity, Analytics, ...) sta determinando il rapido passaggio dal «Connected Word» dell'ultimo decennio alla «Gigabit Society», caratterizzata da una sempre maggiore complessità delle reti, delle soluzioni, dei modelli di business



Il Connected Word: un'occasione perduta

Gli operatori di TLC, a causa di numerosi fattori sia interni che esogeni, non hanno saputo cogliere le sfide del «Connected Word», e nell'ultimo decennio hanno sofferto perdite significative di ricavi, redditività e valore di borsa

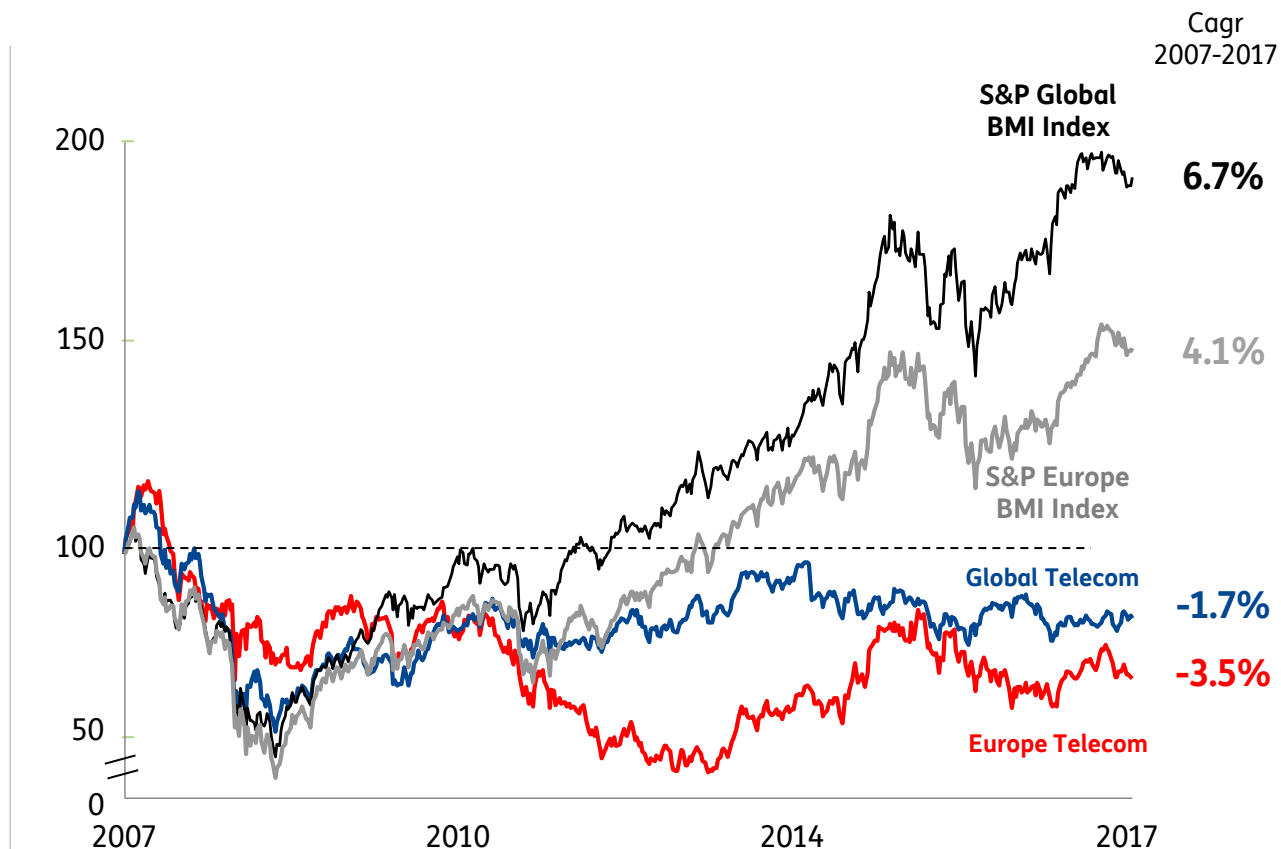
L'industria delle TLC in Italia 2007-2016



Fonte: ASSTEL



Il rendimento per gli azionisti dell'industria delle TLC 2007-2017



Fonte: S&P Capital IQ

La Gigabit Society: un mondo di servizi e di opportunità

La Gigabit Society sarà caratterizzata dallo sviluppo di numerosi nuovi servizi innovativi, garantendo agli operatori TLC numerose opportunità per tornare ad una crescita stabile

A casa: sicurezza ed entertainment



- Oggetti connessi
- Sicurezza e Automazione
- Nuovi modelli di Entertainment

Smart city: servizi al cittadino e sostenibilità



- Risparmio Energetico
- Servizi digitali e mobilità
- Sicurezza
- Gestione rifiuti
- Inquinamento

In mobilità: l'auto connessa



- Affidabilità, Sicurezza e Comfort
- Collaboration & Entertainment



- Sistemi di allerta
- Cartella clinica virtuale
- Sensori biometrici e analisi dei dati
- Telemedicina

Salute: medicina predittiva e personalizzata

- Industry 4.0
- Automazione
- Sicurezza
- Sincronizzazione e Cloud



Al lavoro: una nuova realtà manifatturiera più produttiva e sostenibile

Cambiare per cogliere le opportunità della Gigabit Society: CEO-C-Level Survey by E&Y

Per cogliere le opportunità della Gigabit Society gli operatori di TLC dovranno però cambiare in maniera radicale il proprio modello di business, migliorando radicalmente la Customer Experience, digitalizzando ed automatizzando i processi, utilizzando Big Data e Analytics, sviluppando competenze e cultura digitale

Quali sono le principali minacce avvertite dalle Telco?

- Competizione dirompente
- Mancanza di agilità

Quali sono le barriere che ostacolano la Digital Transformation delle Telco?

- Legacy degli asset obsoleti
- Mancanza di competenze

- Nuovi Business Model digitali
- Eccellenza nella Customer Experience

Quali opportunità vedono le Telco nella Digital Transformation?

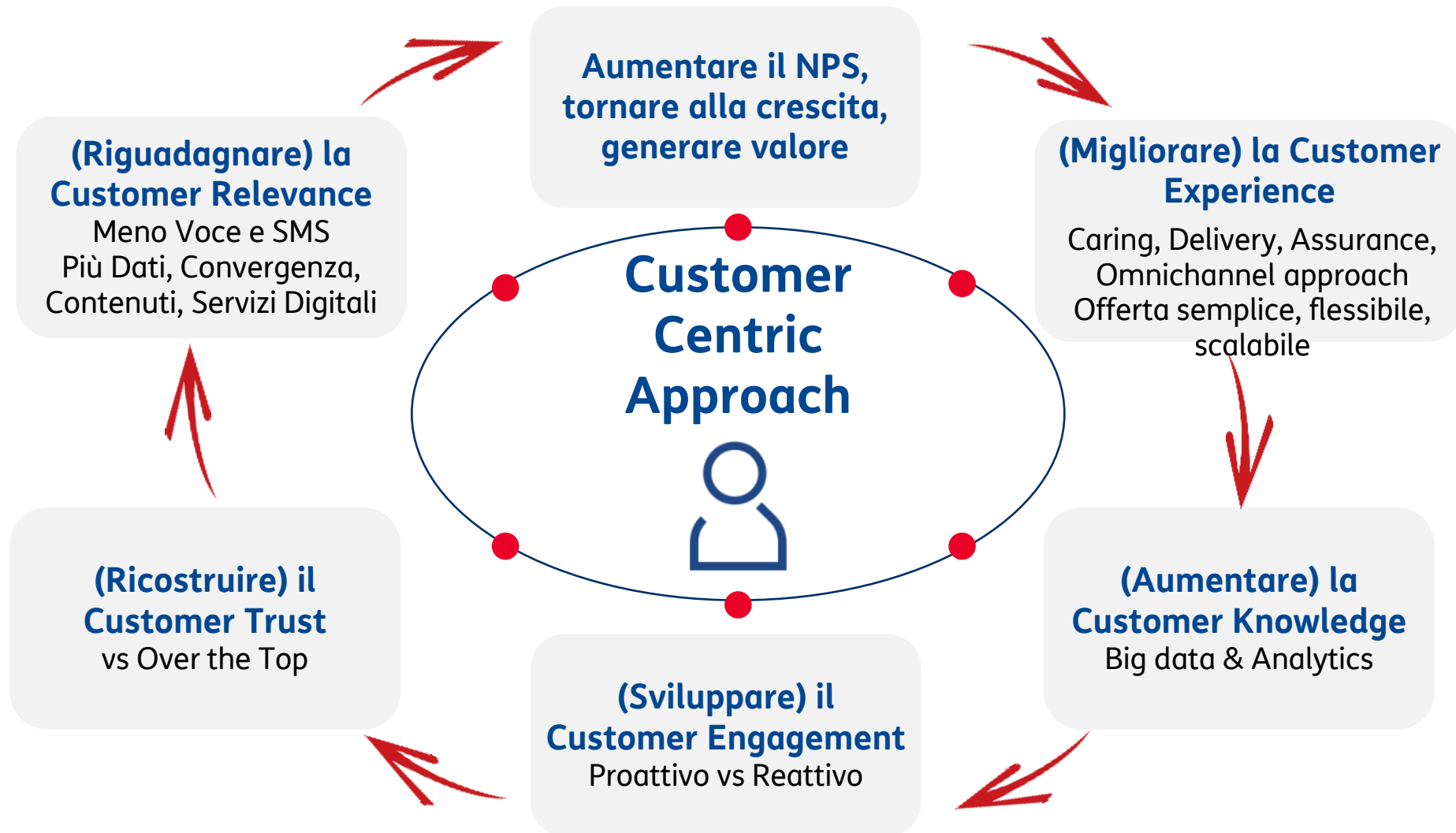
- Automazione processi
- Analytics pervasivi e Intelligenza Artificiale
- Sviluppo cultura digitale

Quali sono le priorità di Digital Transformation delle Telco?

Gli ingredienti chiave del Piano Strategico

- **Centralità del cliente**
- **Reti Smart (FTTH, 5G, Security as a Service, ...)**
- **Digital Transformation & Digital Culture**
- **Convergenza (FMC, 2P-3P-4P-nP, B2C, B2B2C, B2B, ...)**

Mettere nuovamente il cliente al centro



Dobbiamo far Evolvere le Reti: più Smart e Virtuali

Reti UBB



IoT &
Industry 4.0



Cyber Security
(Security as a
Service)



Cloud & Servizi
Digitali



Big Data



Intelligenza
Artificiale



- Le reti diventano smart con sempre più **software, cyber security e intelligenza**

Dare impulso e Priorità alla Digital Transformation

Benefici



Cost Reduction

- Virtualizzazione
- Efficienza



Time to Market

- Servizi digitali
- Offerte flessibili



Customer Engagement

- Omni-canalità
- Self-caring



New Revenues Generation

- E-commerce
- Prodotti digitali e offerte convergenti
- Market share
- Customer lifetime value



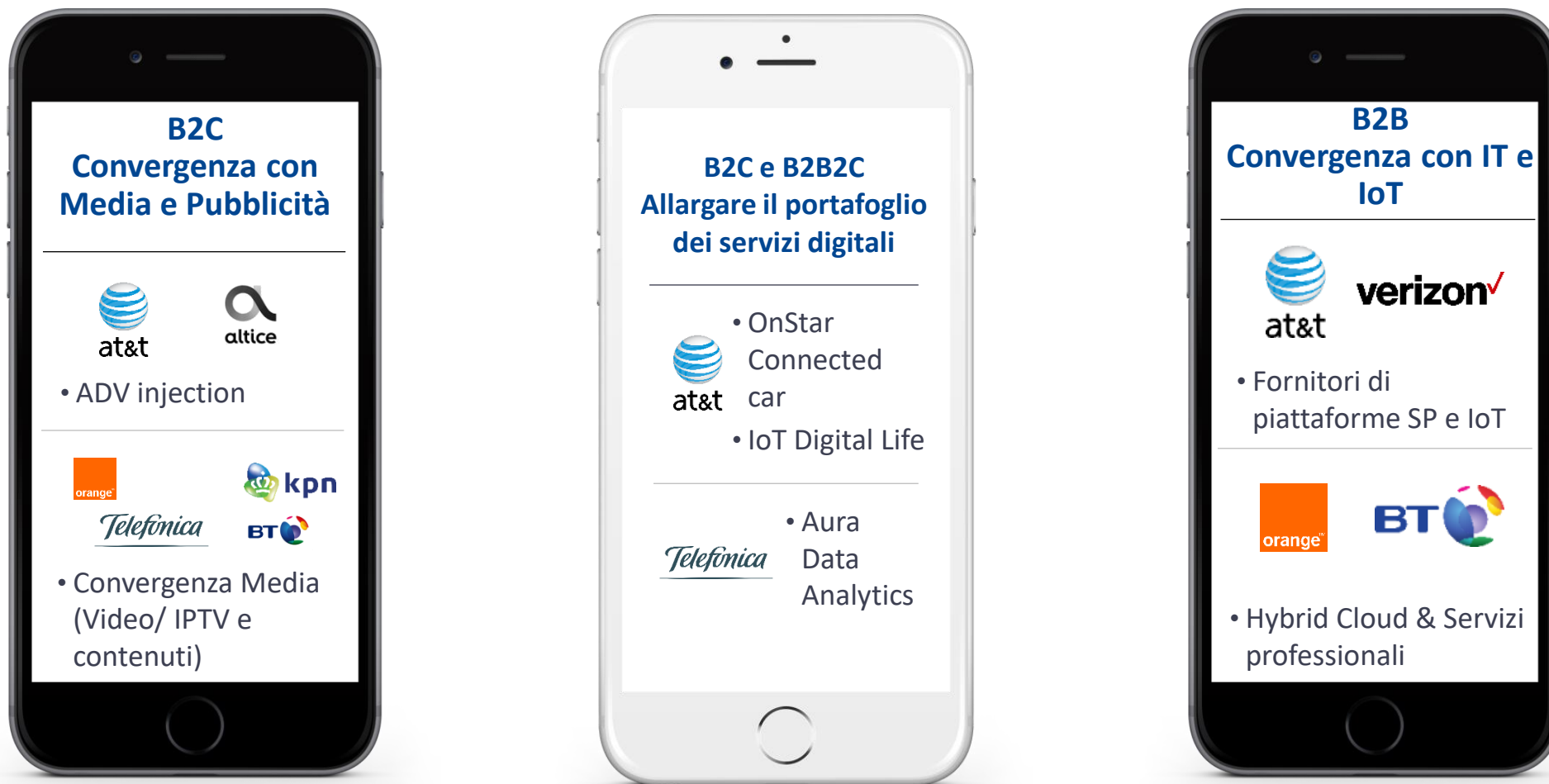
People Engagement

- Cultura digitale
- Promozione del talento

Abilitatori



Sviluppare la Convergenza per innovare il modello di business



- La Convergenza con i **Media per le famiglie (FMC, 2P-3P-4P-nP, B2C, B2B2C)**
- Convergenza con l'**IT per le imprese (B2B)**

La strategia di TIM: il Piano DigiTIM 2018-20

La miglior Customer Experience per i nostri clienti

Strategia commerciale focalizzata sul valore

Consumer

- Difendere la Customer Base attraverso le offerte convergenti
- Aumentare la penetrazione dei servizi a maggior valore (UBB, Content)

Business

- Proteggere i ricavi tradizionali facendo leva su convergenza F/M/IT, UBB, forza del brand
- Costruire un posizionamento distintivo sui servizi IT

Wholesale

- Difendere i ricavi dei servizi regolamentati
- Aumentare il business non regolamentato agendo sull'efficacia commerciale (time to market, affidabilità, pratiche commerciali)

Agilità e flessibilità

Costi Operativi

- Creare una struttura dei costi operativi snella per migliorare la flessibilità gestionale

Investimenti

- Effettuare gli investimenti seguendo un approccio di massimizzazione della redditività

Abilitatori

Digitalizzazione dei processi

- Migliorare la Customer Experience e l'efficacia dei processi interni

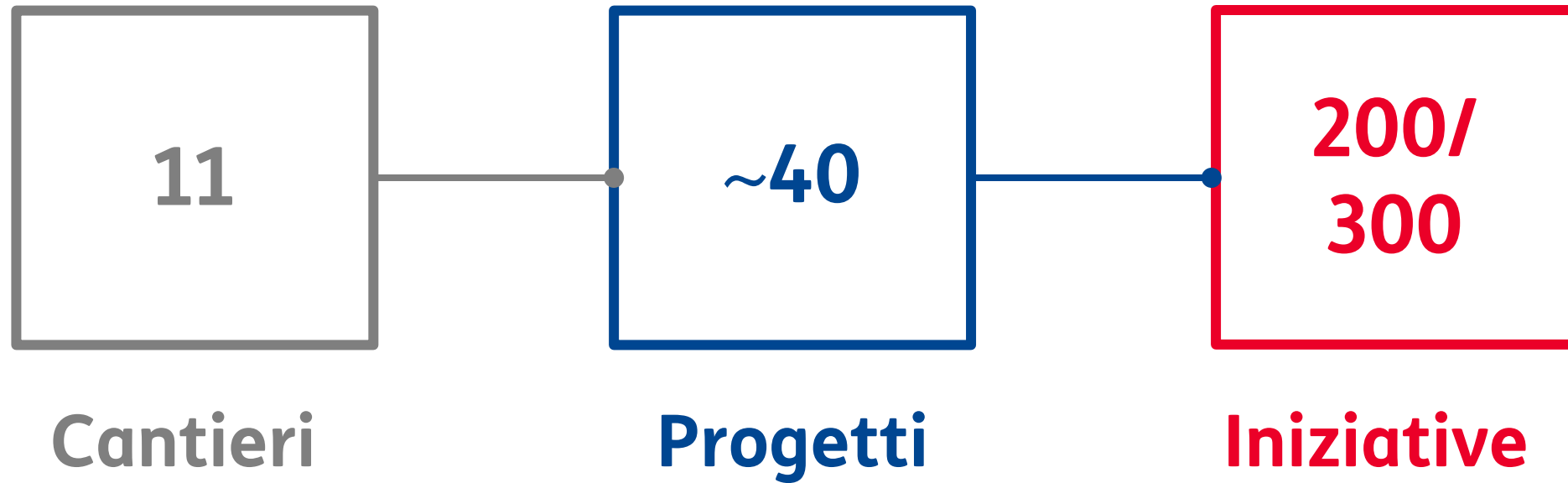
Advanced Analytics

- Introdurre tecniche e competenze avanzate di analisi dei Big Data per supportare le decisioni e generare valore

Persone e Cultura aziendale

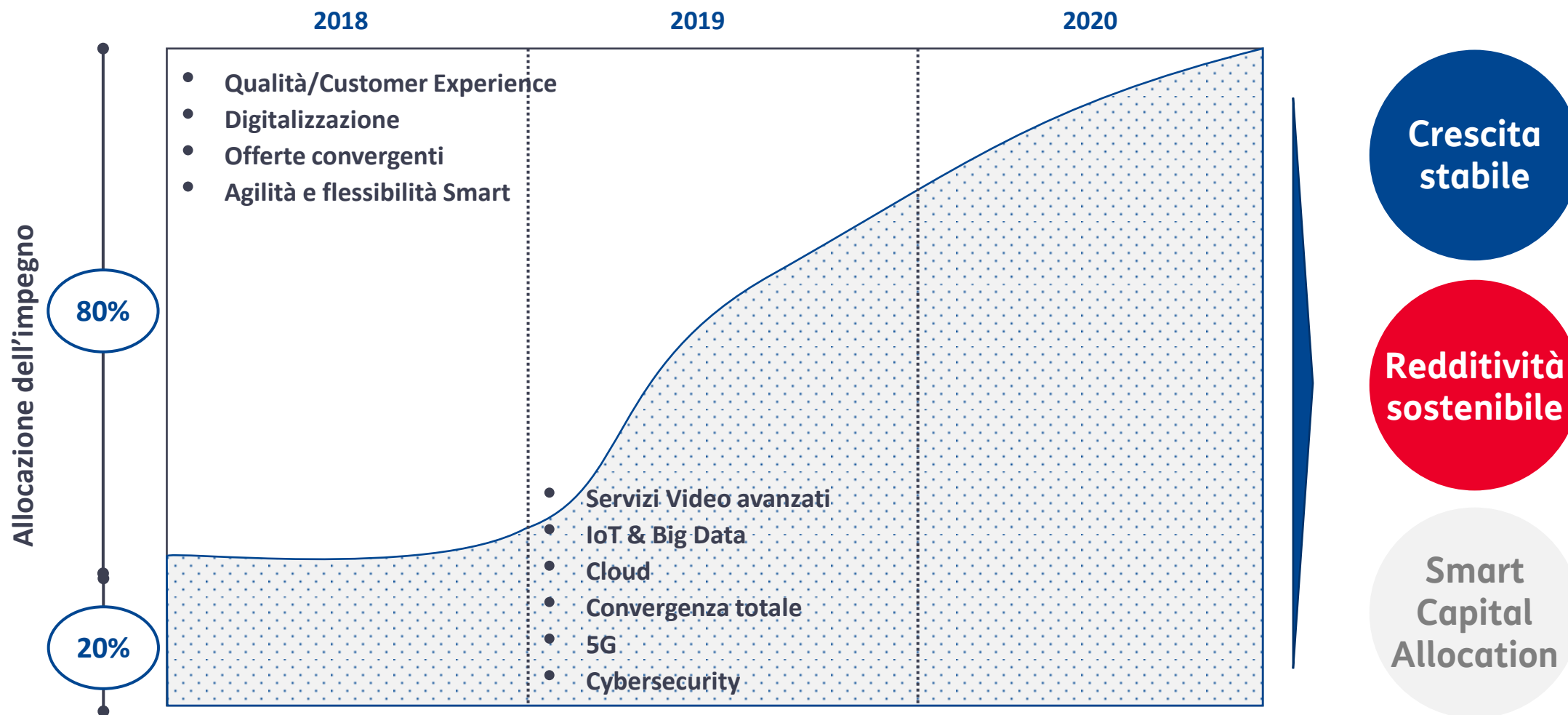
- Sviluppare le competenze e promuovere il raggiungimento del risultato

Governance & Execution: il Transformation Office di Gruppo



- Un **metodo ed un approccio disciplinato per aiutarci** a raggiungere gli obiettivi di Piano

DigiTIM: Tempistica ed obiettivi



- **Entro il primo semestre 2018** dobbiamo chiudere la maggior parte dei nostri progetti e garantire gli obiettivi di Budget
- Il rispetto del Budget 2018 è la miglior garanzia per la riuscita del piano DigiTIM