

WEBINAR GRATUITO

Estados-Unidos: Principales tendencias de la fiebre OTT

5 de abril de 2018



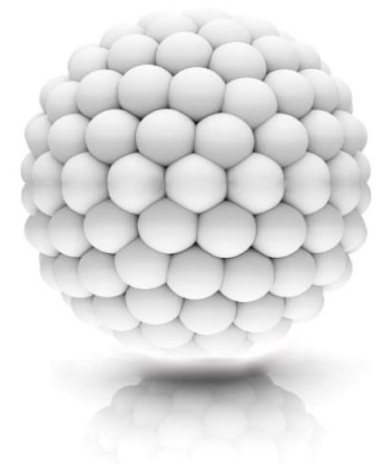
Presentador

Camille Dupont

Analyst

Dataxis

Idioma: Español



Global

Basada en Francia. Oficinas en Europa, Americas y Africa

Research

Líder en inteligencia de mercado en TV paga y telecom en los mercados emergentes, incluyendo Latinoamérica

Events

Serie de conferencias NexTV Series y Future Ad en Miami, Mexico, Sao Paulo, Buenos Aires, Bogota, Berlín y Isla Mauricio

Media

NexTV News Latin America, Brazil y Africa

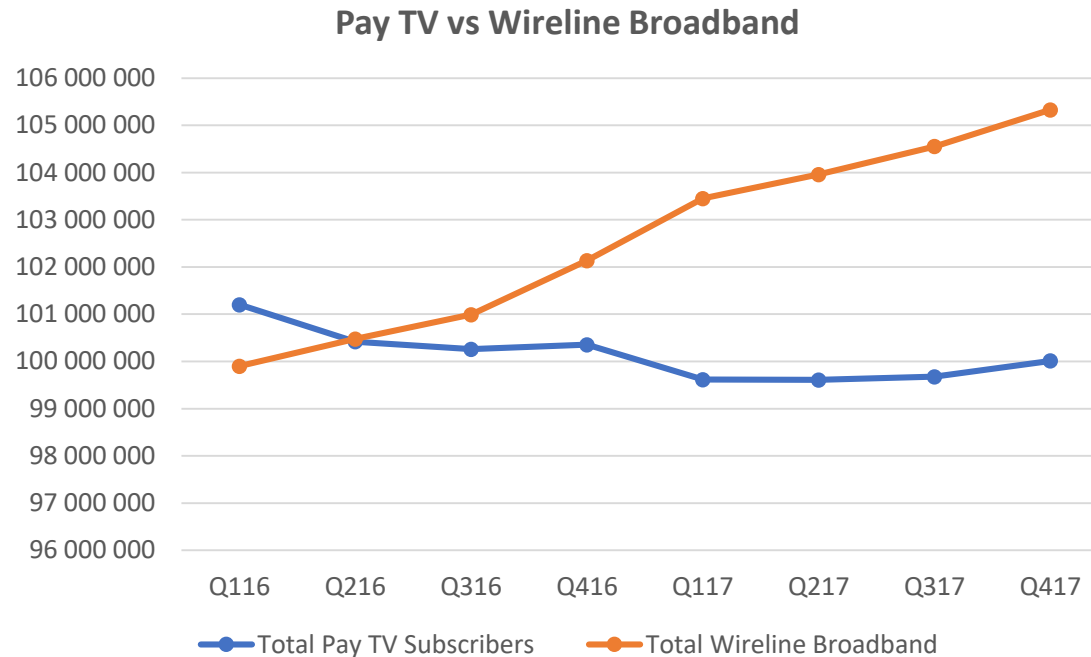
1. Concepto
2. Contexto
3. Principales actores, sus estrategias y comparación de ARPUs
4. Impactos sobre el mercado

Servicio de OTT, que pasa por una conexión de internet, con suscripción igual que con un operador de TV con tecnología tradicional (cable, DTH, IPTV). La oferta es linear (live) pero suele incluir contenido on-demand.

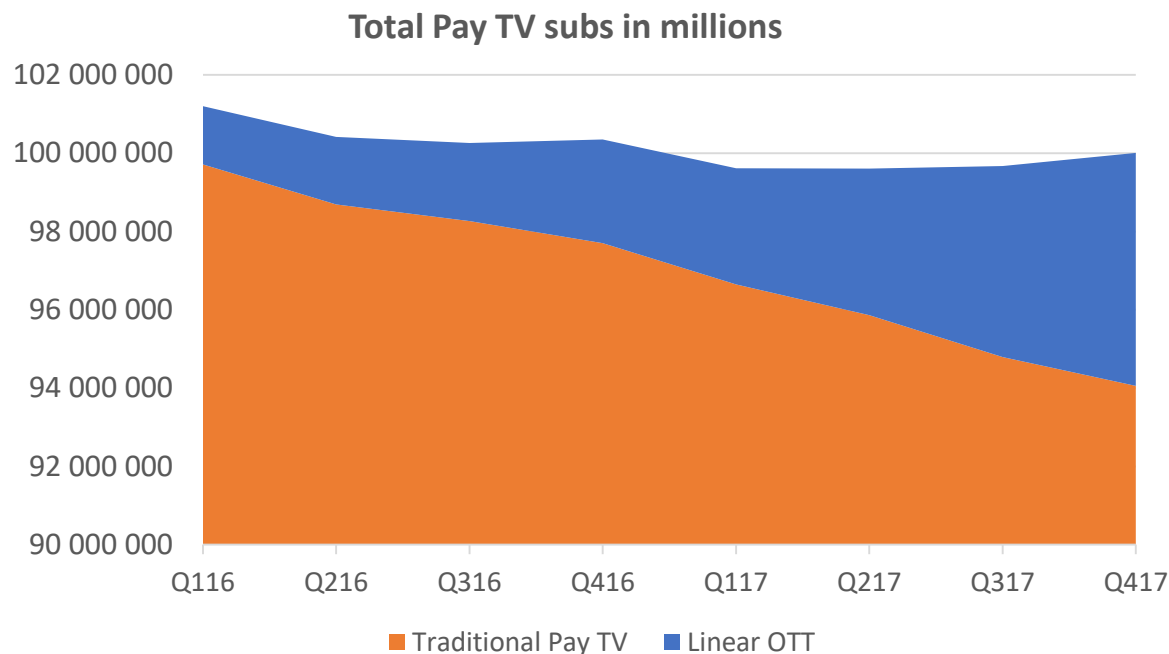
Ventajas subrayadas por los operadores:

- Ausencia de equipo extra (box)
- Ausencia de contrato anual (flexibilidad)
- Usar varios dispositivos al mismo tiempo

Contexto: la banda ancha fija sigue creciendo

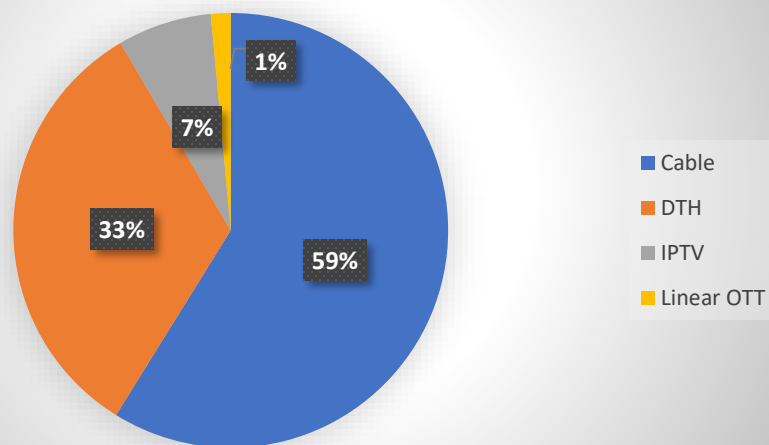


- Suscriptores de banda ancha fija más numerosos que abonados de TV paga desde el Q216
- Siguen creciendo en un ritmo sostenido (+1% por trimestre)
- Cada vez más hogares elegibles para una suscripción
- Paralelamente el mercado de TV paga queda relativamente estancado

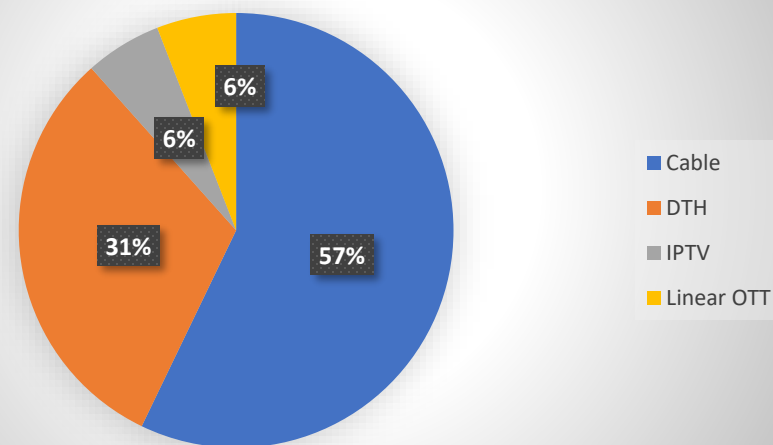


- El mercado se mantiene alrededor de 100 millones de suscriptores en el Q417 vs 101.2 millones en el Q116.
- La TV paga tradicional perdió un 5.7% de su base (-5.7 millones de abonados) desde el Q116. Todas las tecnologías fueron afectadas (cable, DTH e IPTV)
- Paralelamente los suscriptores de Linear OTT ganaron 4.5 millones de suscriptores (x4 en 2 años)
- Contuvieron la erosión y permitieron que el mercado siguiera creciendo levemente en los últimos trimestres.

2016 -First quarter

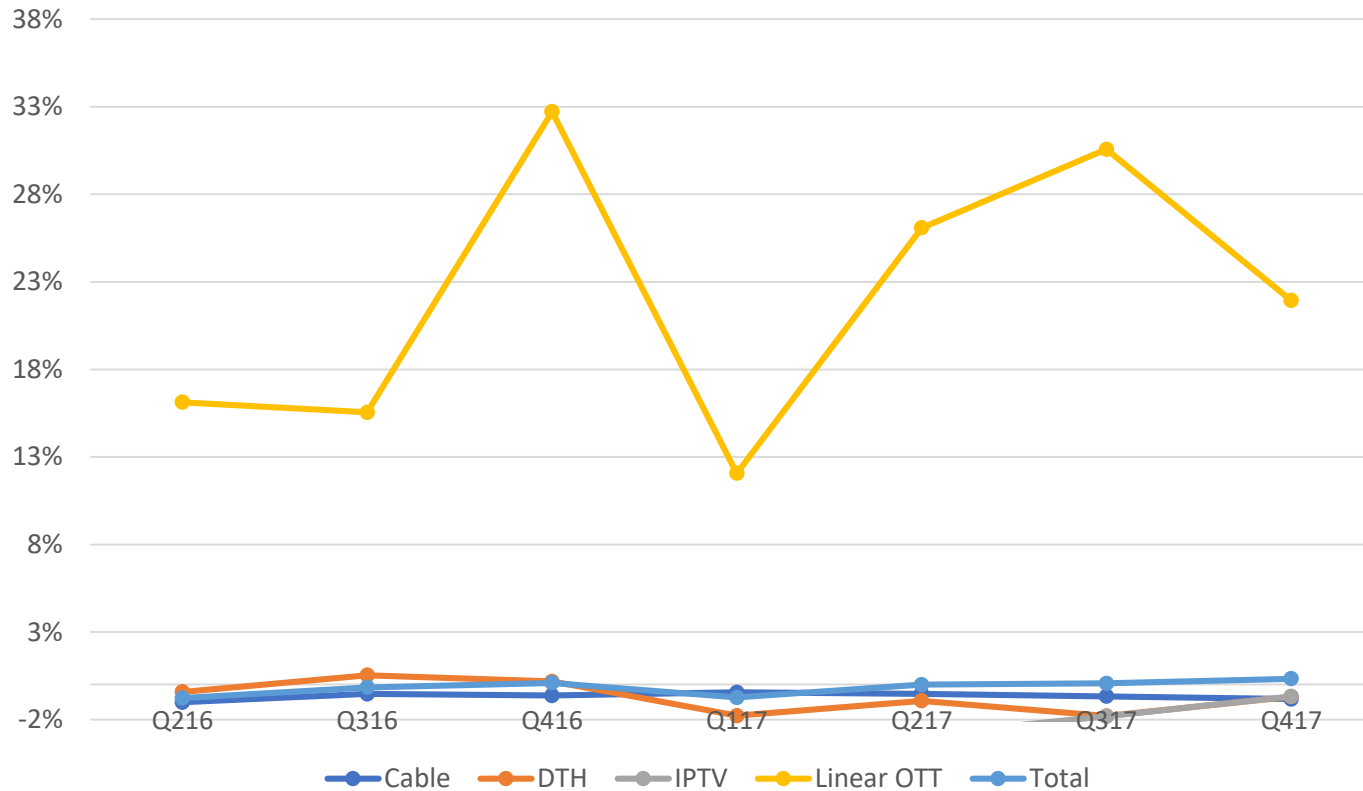


2017 - Fourth Quarter

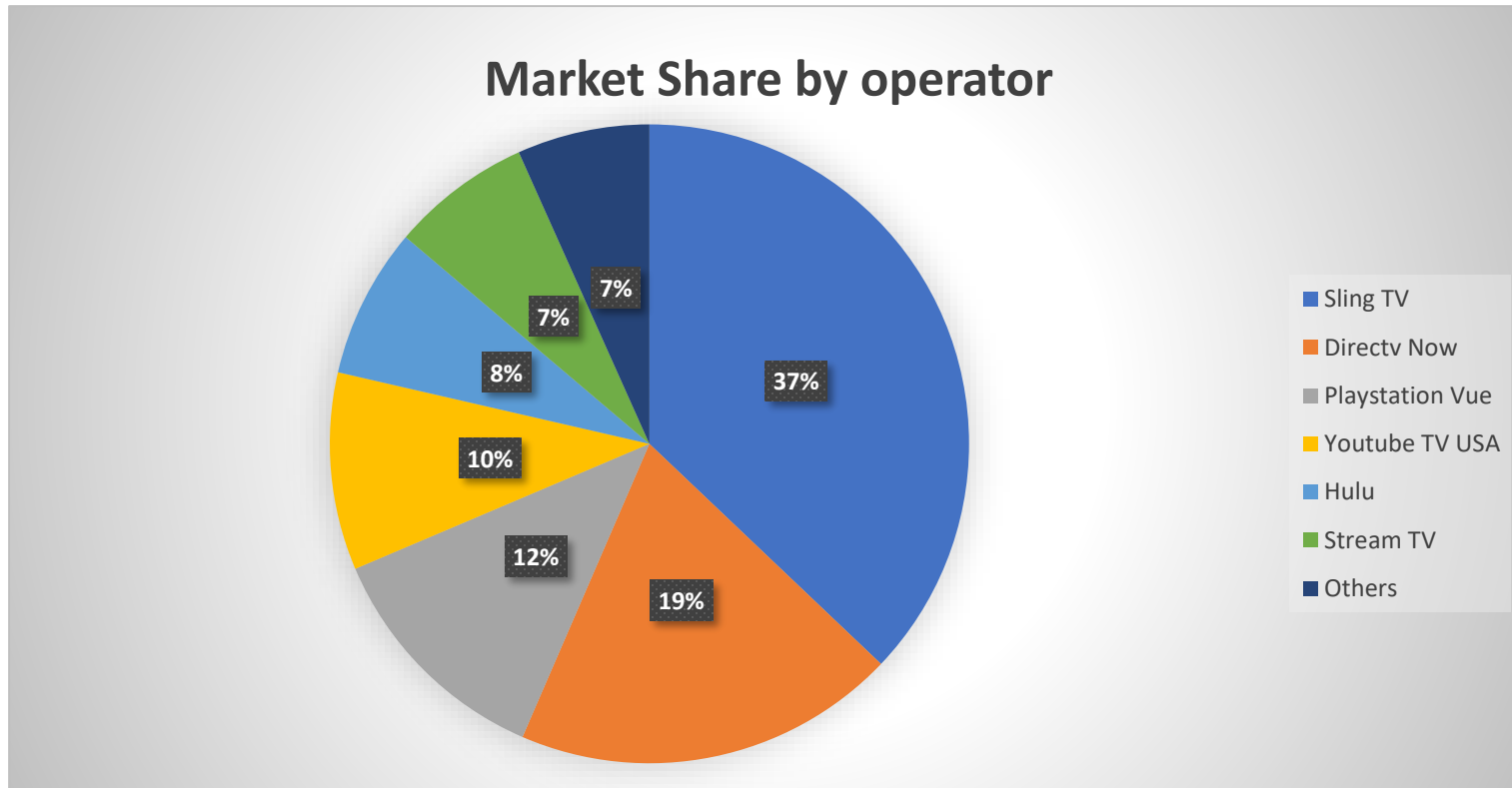


- La cuota de mercado del Linear OTT creció mucho en detrimento de todas las demás tecnologías
- Hay que relativizar esta cuota que sigue siendo baja

Growth rate by technology



- Las tecnologías tradicionales siguen a la baja
- El linear OTT crece con altas tasas con una lógica de crecimiento propia



- Los dos principales actores dominan el 57% del mercado.
- Forman parte de grupos que proponen una oferta de TV paga tradicional
- Playstation Vue y Youtube TV USA son los principales challengers

Una comparación de estrategias entre los principales actores

	Sling TV	Directv Now / Playstation Vue
Perfil del consumidor	cord never	corder cutter
Oferta	limitada	la más amplia posible
ARPU	Bajo	Medio

“Join the million people who have cut the cord and made the switch to DIRECTV NOW”

Comparación de ARPUs

ARPU in \$	Lowest	Highest
Cable	78.5	100
DTH	103	124
IPTV	46	145
Linear OTT	28	50

Los ARPUs de los abonados de Linear OTT son mucho más bajos que el resto de las otras tecnologías.

Gracias a esta nueva tecnología, el mercado de TV paga mantiene su volumen de suscriptores. El linear OTT permite retener un parte de los cord-cutters y atraer a nuevos perfiles, los cord-nevers.

Sin embargo un suscriptor de linear OTT “vale” menos que un suscriptor de TV paga (ARPU menor)

Costos de adquisición y de programación más bajos pero clientes más volátiles

- **Riesgo de pérdida de valor para el mercado**

Q&A

nextv CEO
2018

Africa - Mauritius - May 2nd, 3rd & 4th 2018
Latin America - Miami - November 1st & 2nd

nextv Series
2018

Argentina - Buenos Aires - May 16th & 17th
Colombia & Andean - Bogota - June 7th
Mexico - Mexico City - September 26th & 27th
Brazil - Sao Paulo - November 29th
CEE & DACH - Berlin - November 29th & 30th

Future Ad
2018

Mexico - Mexico City - September 25th
Brazil - Sao Paulo - November 28th
Africa - Johannesburg - 2nd Edition - 2019

<http://dataxis.com/our-events/>

Gracias por su atención

Para obtener más información, visite nuestro sitio web
www.dataxis.com/webinars/

Camille Dupont , camille.dupont@dataxis.com



English

Spanish

Síguenos

