

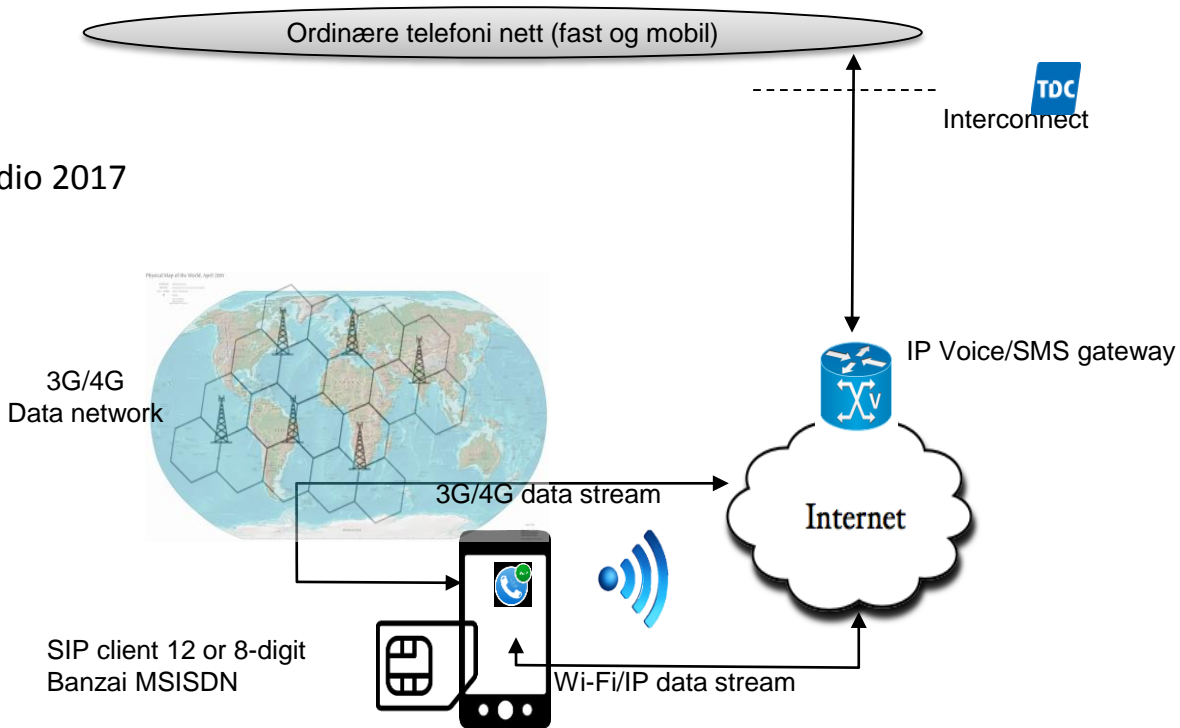
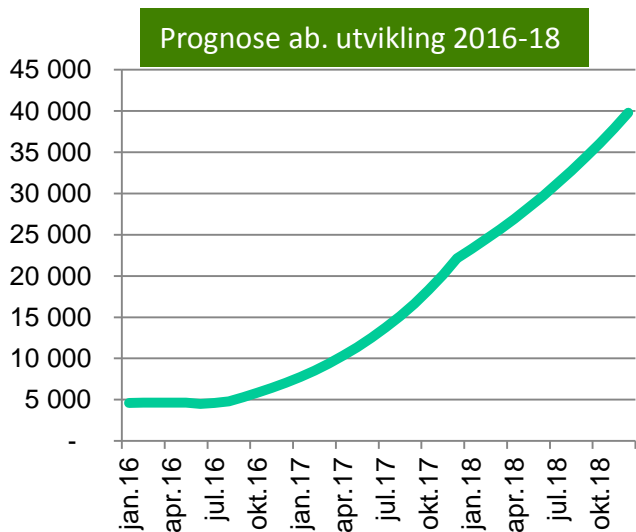
Banzai – hva var ideen bak? Hva gikk bra og hva gikk ikke så bra?

The logo for Banzai 4G is contained within a white speech bubble with a green outline. The bubble is positioned in the lower-left quadrant of the slide. A horizontal green line runs across the bottom of the slide, starting from the left edge and ending at the right edge, passing behind the speech bubble.

BANZAI 4G

Ideen bak

- Stora datapakker – rimelig penge
- Service Provider (SP) på Telia's nett.
- Egen telefoni operatør via App.
- 20 000 kunder innen 31.12.2017
- 40 000 kunder innen 31.12.2018
- Break-even på 12.500 kunder - medio 2017
- Ekstremt effektiv
- Fullautomatiserte prosesser



Hva gikk bra – og hva gikk ikke så bra?



- Var omtrent halvveis til Break-Even
- Ville ha nådd BE med 20 mill investert
- Svært effektiv verdikjede
- Meget god og effektiv KS – kun på FB og support@banzai.no fra 20.11.15
- 90% løsning for egen telefoni
- Gode tilbakemeldinger fra kundene
- God salg og markedsførings modell – svært lave akvisisjonskostnader



- Ikke god nok kontroll på Billing – drev ”for effektivt” med kun 2 ansatte
- Ikke optimal Billing løsning – tok over eksisterende løsning. Burde ha startet på nytt
- Valgte feil MNO – stabile avtaler og rammer samt støtte fra nettleverandøren minst like viktig som pris
- Lanserte egen telefoniløsning for tidlig – dog hadde vi på det tidspunkt ikke noe valg

**Hvorfor solgte Banzai kundene til Talkmore?
Hvorfor ikke fortsette?**

The logo for Banzai 4G is contained within a white, rounded, speech-bubble-like shape with a green outline. The shape is positioned in the lower-left quadrant of the slide. A horizontal green line runs across the bottom of the slide, starting from the left edge and ending at the right edge, passing behind the bottom of the logo shape.

BANZAI 4G

Banzai hadde ikke riktig sammensatt eierstruktur.

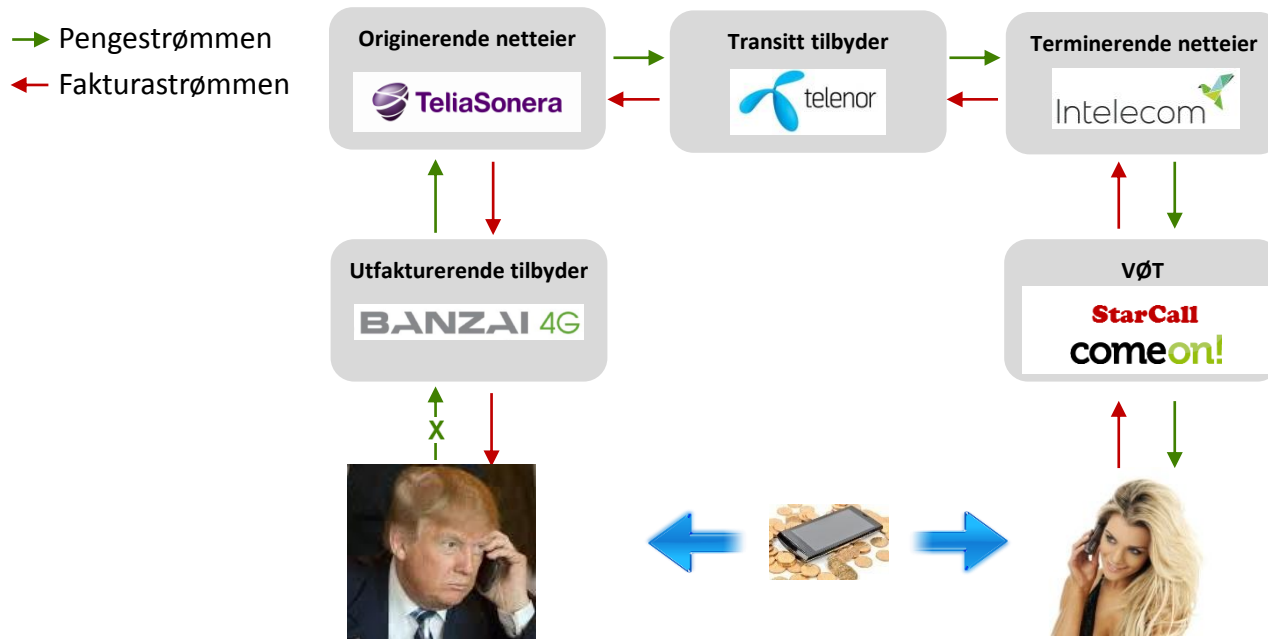
- Hovedeier med fokus på fornybar energi skal avvikle fond som eier Banzai – skal helt ut av Telecom (bestemt for lenge siden) - hadde 48 % av aksjene
- Øvrige store eiere fulgte hovedeier

3 hendelser førte til behov av relativt mer kapital enn forutsatt

1. Svindel/misbruk av 820 tjenester som følge av feil i Billing
 - En kunde ringer en sex-telefon for 2,2 mill
 - Et ektepar fyller opp spillkonto for 0,2 mill
2. Telia varsler endring i avtalen. Vil si opp eksisterende avtale og tvinge oss inn i ny
3. Når Banzai blir forsinket med sin egen telefoniløsning, blir vi motarbeidet av Telia

Hvordan kan 820 svindel/misbruk stanses?

- Kredittrisiko og inntjeningsmulighet må ligge samme sted
- Mobiltilbyder må ha reelle sanksjonsmuligheter - rett til å stanse avregningen



- VØT tilbyder må pålegges kundekontroll – akkurat som tilfelle er ved overtakserte SMS
- Ved svindel/misbruk må avregningen kunne stanses – VØT tilbyder må ta over ansvaret for sitt eget krav

- All kontroll påhviler kundeeier (her Banzai)
- Ved feil overdras all risiko til tilbyder (her Banzai). Er det rimelig?

- Opprinnelig avtale ble satt i drift april 2014
- Banzai ønsket å selge "alt inklusive" pakker - tok kontakt med Telia for å få tilgang på dette i august 2014
- Betingelse: "Signer på tilleggsavtale som forbyr salg av "Tjenestekombinasjonen" MBB og GSM telefoni etter 1.4.2015."
- Gjeldende avtale (3 mnd gammel) sies opp uansett

Avtale mellom likeverdige partnere?



Du kan velge å signere på tilleggsavtale – eller.....

Det var flott at vi kom til enighet!

Da har vi i alle fall noe bedre tid. Alternativet ville jo være å legge ned!



Blir SP behandlet som kunde hos MNO?

BANZAI !!!!

- Banzai App tjeneste forsinket – ba om fleksibilitet fra Telia
- Alle 10 GB og 20 GB kunne flyttes til standard tjenester hos Telia
- Telia tilbød kun 1GB, 3 GB 5 GB og 15 GB for Banzai
- 100 GB kundene måtte vi uansett flytte, men vi trengte mer tid

- **Få kontroll på Duopolet - Telia Sonera må reguleres**
 - Generelt bør alle som får disponere fellesskapets ressurser (frekvenser) reguleres slik at MVNO og SP sikres like vilkår som interne SP
 - Reguleringen må inkludere alle kostnader - også Garantier og Etableringskostnader (sperrer effektivt for bytte av MNO - ingen konkurranse i grossistmarkedet)
 - Må tillattes å "unbundle" tjenestene - kun kjøpe det man ønsker
 - En aktør med 40% samlet markedsandel er dominerende
- **Fellesfakturerte tjenester må reguleres annerledes**
 - Det må være den som krever betalt for tjenestene (innholdsleverandøren) som må ta risikoen ved leveranse.
 - Ved mistanke om feil, misbruk eller svindel må Tjenestetilbyder kunne stanse avregningen
 - Innholdsleverandøren må pålegges samme kontroll av sluttbruker som for overtakserte sms
- **Først og fremst må SP ha kontroll på egen verdikjede**
 - 100% stålkontroll på egen billing
 - Sørg for å inngå avtaler med leverandører som vil deg vel og behandler deg som en kunde – og som tilbyr langsiktige kontrakter
 - Sørg for "riktige" eiere og tilstrekkelig kapital til å møte "bumps in the road"

Takk for oppmerksomheten – og lykke til!

The logo features the text "BANZAI 4G" centered within a white, rounded, speech-bubble-like shape with a green outline. This shape is positioned above a horizontal green line that spans the width of the slide.

BANZAI 4G