

PAPARAN PUBLIK

JAKARTA, 9 MARET 2018

R1

Revamp the Core

Transformasi bisnis model menjadi berbasis nilai.

- Memperbaiki dan menstabilisasi mesin dari bisnis inti XL

R2

Rise Up the Value Ladder

Mengejar pertumbuhan berkesinambungan melalui Jaringan yang fokus pada Data & strategi produk

- Melalui strategi *dual-brand*, memenuhi kebutuhan pelanggan yang berbeda-beda dengan proposisi beragam yang berfokus pada Data

R3

Re-invent Way to Play in Data

Ekspansi dari Telekomunikasi tradisional

- Mendefinisikan kembali bisnis model secara mendasar

E

Relentless Operational Excellence

- Menyelaraskan kembali kemampuan organisasi dengan tujuan strategis
- Mengelola biaya dan mempertahankan posisi biaya dalam industri terdepan



Menjadi
Penyedia
Layanan
Telekomunikasi
Data Terpilih



White collars



Xtra Combo: Penguatan produk data unggulan kami dengan memperkenalkan Youtube gratis

Blue Collars



Super Ngobrol: Gratis Bicara dan SMS (on-net), 24-jam tanpa syarat



Premium



Prio Ultima: Produk pemenang Award, Tanpa Khawatir (Worry-Free)



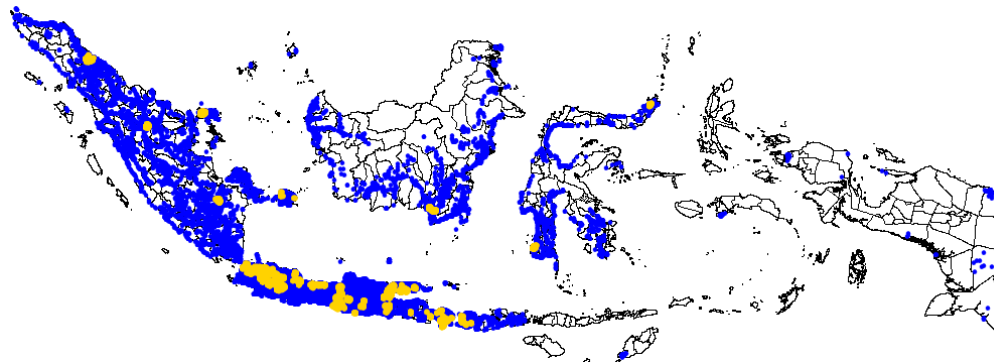
Youth



HITZ: Gratis Whatsapp, Line dan BBM

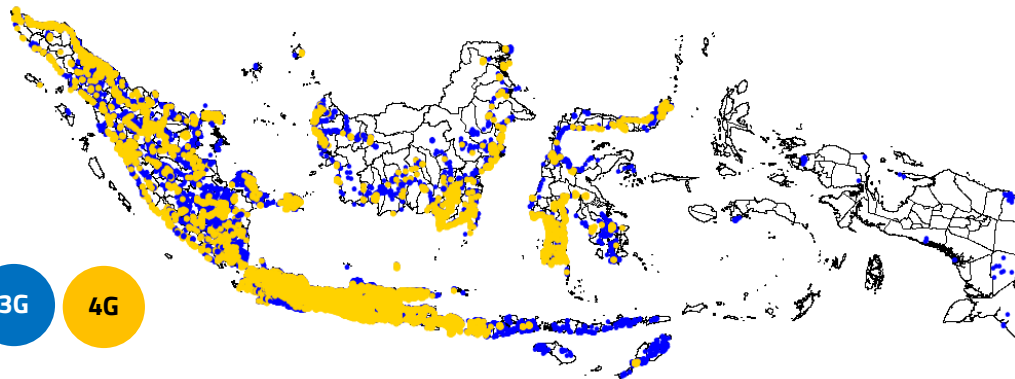
Aigo: Voucher unik untuk pembelian kuota secara langsung, gamification

2016



	BTS	Cakupan Populasi	Kota
	84,484		
4G	8,204	18%	101 kota
3G	38,731	87%	398 kota
2G	37,549	93%	415 kota

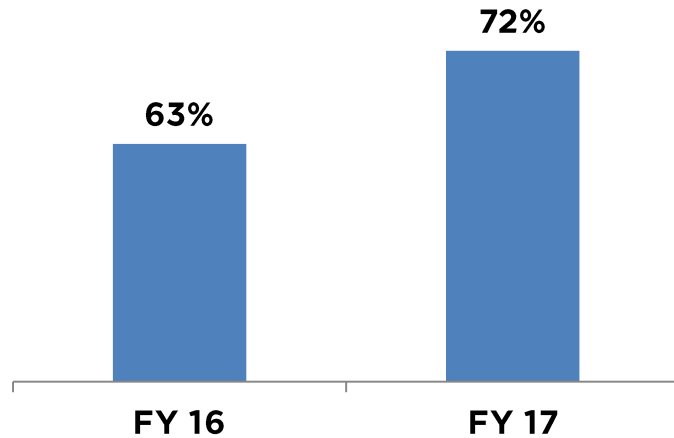
2017



	BTS	Cakupan Populasi	Kota
	101,094		
4G	17,428	85%	360 kota
3G	45,864	92%	404 kota
2G	37,802	93%	416 kota

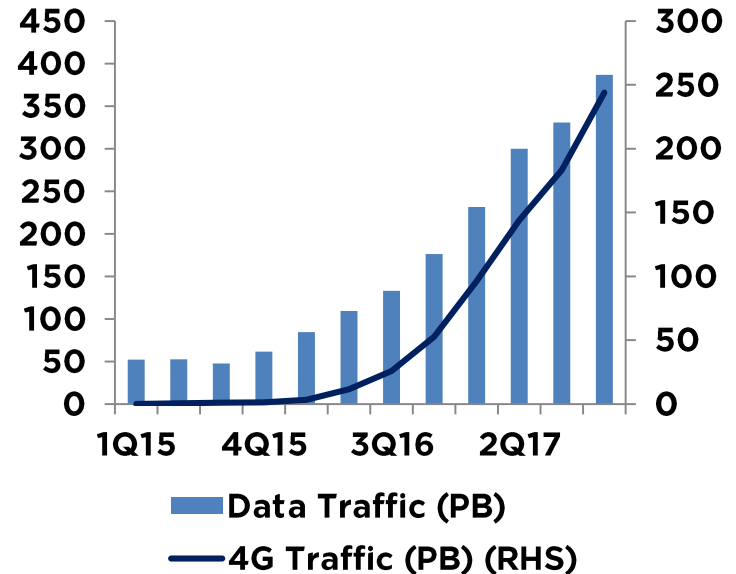
Penetrasi Smartphone Above-Industry

Penetrasi Smartphone (%)



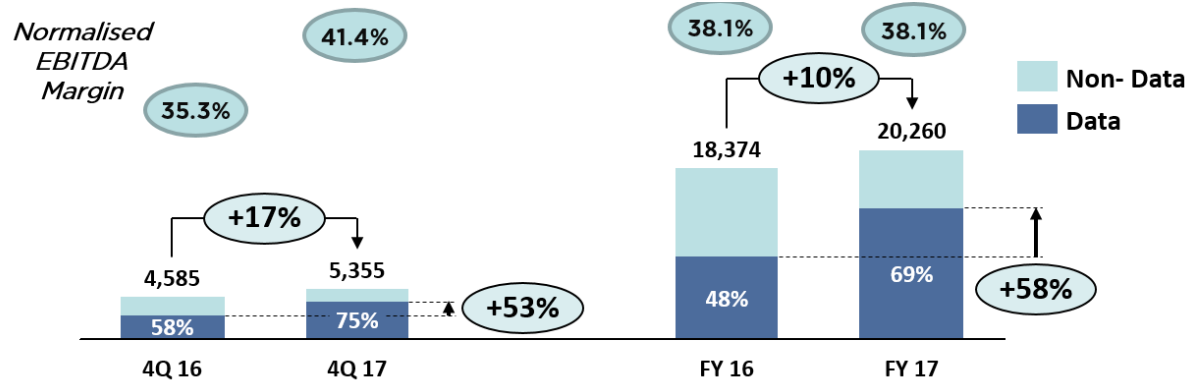
Peningkatan Trafik Data terus digerakkan oleh 4G

Trafik Data dan Trafik Data 4G (PB)

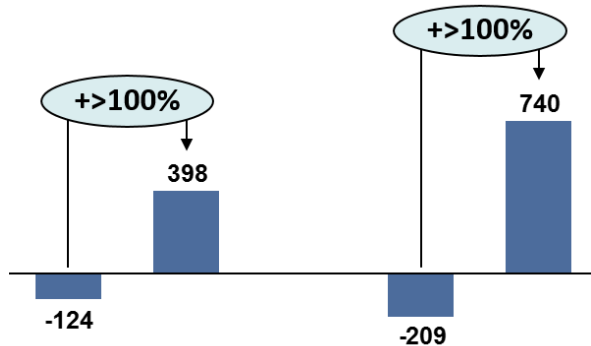


- ✓ Pada tahun 2017, fokus kami adalah menarik pelanggan smartphone yang merupakan pengguna Data, khususnya Data 4G sehingga penetrasi *smartphone* kami mencapai 72% (tertinggi di industri)
- ✓ Hal ini menggerakkan pertumbuhan signifikan trafik Data 4G sehingga menghasilkan peningkatan trafik data yang lebih kuat

Pendapatan Jasa (Rp milyar)

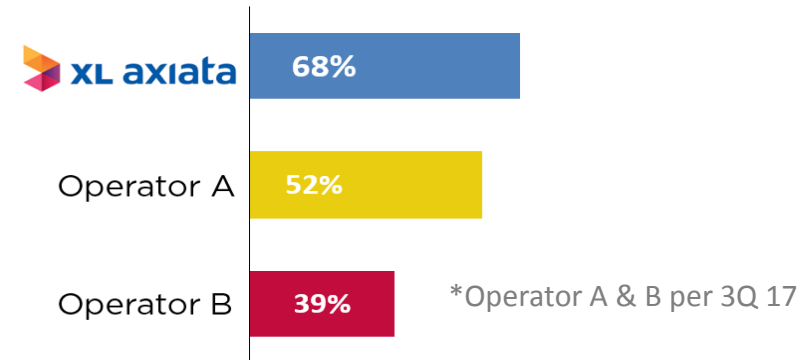


Penyesuaian Laba Bersih (Rp milyar)

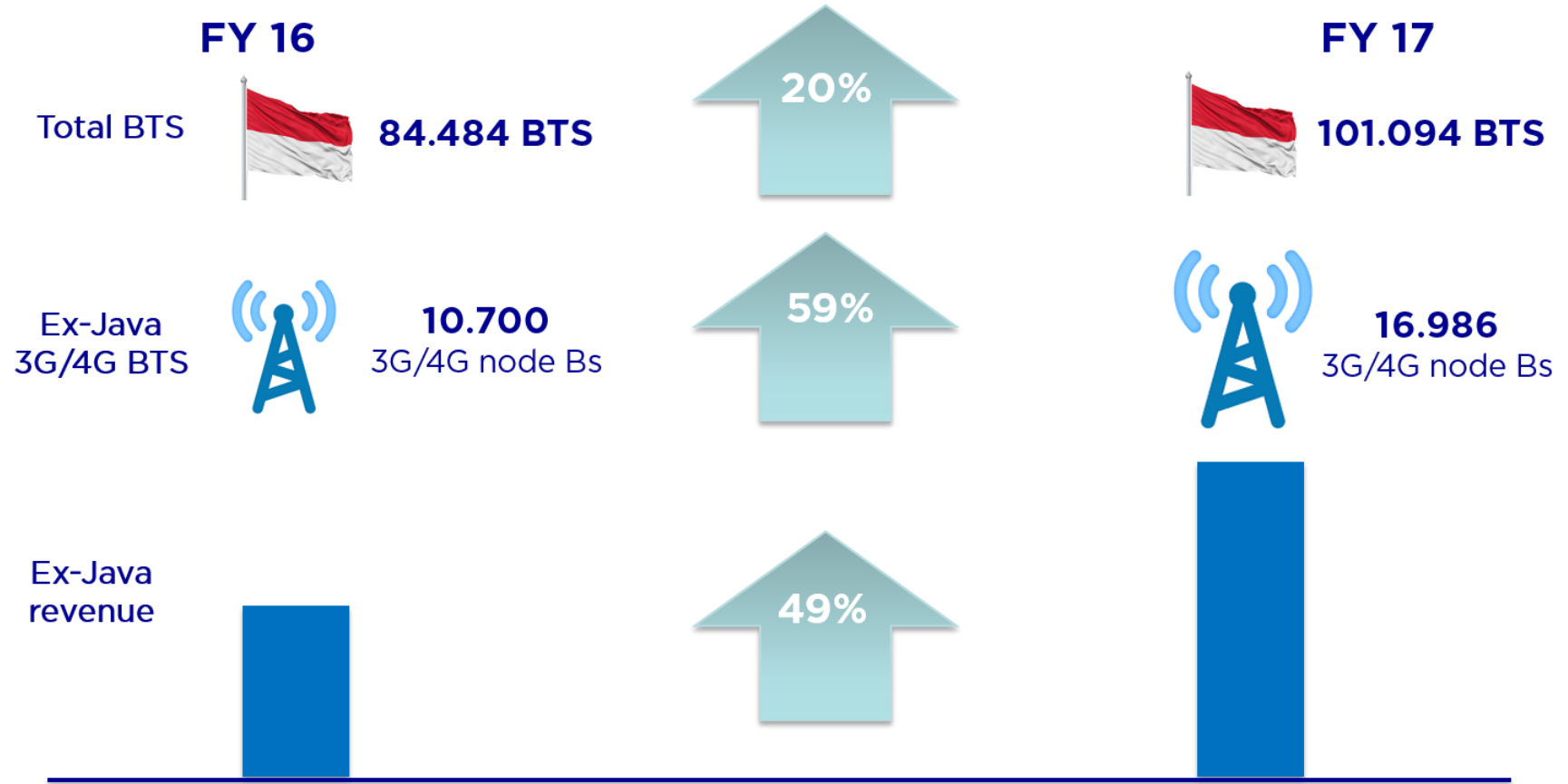


Data Share dalam % dari Total Pendapatan

Perbandingan XL Axiata dengan Pesaing



Peningkatan fokus pada investasi ex-Java telah menghasilkan pertumbuhan kinerja pendapatan



R1. Revamp The Core (Mengubah)



- Memperkuat **kemampuan jaringan** dan melanjutkan **ekspansi luar Jawa**



- **Transformasi model distribusi** secara nasional
- Mengembangkan **channel alternatif** untuk akuisisi

R2. Rise Up The Value Ladder (Meningkatkan)



- Memperkuat **brand positioning** dan segmentasi **white collars & blue collars**

- Meningkatkan basis **pelanggan berkualitas untuk jangka panjang**
- Memenangkan pasar di area baru dengan **value propositions** yang dimiliki



- Fokus pada segmen **youth (pelajar)**

- Melanjutkan memimpin pertumbuhan pasar dengan **4G portfolio**

R3. Reinvent Way to Play (Menciptakan kembali)



- Mengembangkan **channel akuisisi Post Paid** dan **product leadership**



- Mengembangkan **produk home** dengan **Pay TV**



- Mengembangkan pasar **Business Solutions**
- Mengembangkan fokus layanan baru pada IoT



XL terus lanjutkan Agenda Transformasi pada 2018

#1

Stronger Data Network

(Jaringan Data yang Lebih Kuat)

#2

Segmented Focus

(Segmentasi Pasar yang Terfokus)

#3

Preferred Data Provider

(Penyelenggara Data Pilihan Pelanggan)

Terima kasih