

ANEXO

Exemplos numéricos que comprovam como aumentos de preços podem ocorrer em simultâneo com uma redução da receita unitária

Exemplo numérico 1: Redução de consumos extra (por exemplo deixar de adquirir um canal *premium*)

	Período 0	Período 1	Var. (%)
Mensalidade/preço			
. Pacote base	40	41,2	3,0%
. Consumo extra (ex: canal <i>premium</i>)	5	5,15	3,0%
Consumo unitário / Quantidade consumida			
. Pacote base	1	1	
. Consumo extra (ex: canal <i>premium</i>)	1	0	
Receita unitária ou Fatura média	45	41,2	-8,4%

Exemplo numérico 2: Mudança de prestador ou *downgrade* de pacote

	Período 0	Período 1	Var (%)
Mensalidade/preço			
. Pacote base inicial	40	41,2	3,0%
. Pacote base mais barato / de prestador alternativo	30	30,9	3,0%
Consumo unitário / Quantidade consumida			
. Pacote base	1	0	
. Pacote base mais barato / de prestador alternativo	0	1	
Receita unitária ou Fatura média	40	30,9	-22,8%

Exemplo numérico 3: *upgrade* de 3P + móvel para 4P

	Período 0	Período 1	Var (%)
Mensalidade/preço			
. Pacote 3P	40	41,2	3,0%
. Serviço telefónico móvel	15	15,45	3,0%
. Pacote 4P	50	51,5	3,0%
Quantidade consumida / consumo unitário			
. Pacote 3P	1	0	
. Serviço telefónico móvel	1	0	
. Pacote 4P	0	1	
Fatura /receita unitária	55	51,5	-6,4%

Exemplo numérico 4: Valor faturado a dividir pelo número de serviços do pacote (€/RGU) – upgrade de 2P para 3P

	Período 0	Período 1	Var (%)
Mensalidade/preço			
. Pacote 2P	30	30,9	3,0%
. Pacote 3P	40	41,2	3,0%
Consumo unitário / Quantidade consumida			
. Pacote 2P	1	0	
. Pacote 3P	0	1	
RGU			
. Pacote 2P	2	-	
. Pacote 3P	-	3	
€/RGU (<i>revenue generating unit</i>)	15	13,73	-8,4%