

## TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA CONSULTOR PROYECTO 4.6.1.

Título de la consultoría: Orientación comercial del Registro

### 1. Introducción

En vista de que varios Registros de la región Latinoamericana y del Caribe tienen dependencia académica o gubernamental, así como falta de recursos económicos, que les impide lograr sustentabilidad comercial y crecimiento del Registro, se pretende brindar a estas entidades las herramientas necesarias a fin de potenciar el desarrollo del Registro y fomentar la rentabilidad y competitividad.

El Registro de nombres de dominio puede convertirse en un negocio rentable y competitivo en el mercado nacional, con un cambio de mentalidad en las prioridades, planificación estratégica y lineamientos de toma de decisiones eficientes hacia la concreción de la visión y misión. El cambio del modelo organizacional supone una orientación de la operación hacia el negocio, la generación de una estrategia comercial, el establecimiento de una estructura legal y de gestión adecuada y la contratación de personal capacitado e idóneo para lo que se necesita capacitación.

A fin de alcanzar los objetivos del proyecto, es necesario contar con el expertise de consultores en marketing y planificación estratégica, y colaboradores de ccTLDs que estén avanzados en la materia y abordar los temas como casos de uso.

### 2. Alcance de la consultoría e insumos a ser provistos por el Consultor

Presentar un plan de trabajo para la generación de lineamientos sobre:

- a) El posicionamiento del ccTLD como marca de Internet en su territorio / para sus públicos.
- b) Cómo convertir al ccTLD en un negocio rentable y sustentable.
- c) Generar una planificación estratégica del ccTLD como organización.
- d) Crear actividades de marketing y comercialización de productos y servicios del ccTLD.
- e) Aumentar la participación del ccTLD en el mercado y el volumen de dominios registrados.

Los lineamientos, guías y herramientas podrán generarse mediante:

- Talleres de capacitación, virtuales y presenciales
- Producción de manuales y documentos

### 3. Línea de coordinación

Todas las comunicaciones del consultor deberán ser enviadas a la lista de correo del proyecto [project4.6.1@icann.org](mailto:project4.6.1@icann.org) para un mejor seguimiento del trabajo y se coordinarán teleconferencias mensuales (mínimo) para revisar el estado de avance del mismo.

### 4. Duración

9 meses. Los resultados se deberán presentar a más tardar el 30 de Setiembre de 2015.

Sub-etapas:

- I. Diagnóstico: febrero/marzo 2015
- II. Presentación propuesta de actividades: abril 2015
- III. Ejecución actividades: mayo, junio, julio 2015
- IV. Presentación informe: agosto 2015

## **5. Responsabilidades, actividades y productos**

Se espera que el consultor realice un mapeo de la situación de los ccTLDs de la región y recopile datos mediante encuestas para hacer un diagnóstico de los Registros en relación a su desarrollo comercial, proyección y necesidades.

En base al análisis de la información recibida en el mapeo, el consultor deberá diseñar los lineamientos necesarios para brindar las herramientas y capacitación en función de las áreas que se detectan como oportunidades de desarrollo y/o necesitan cambios. Considerando las diferencias existentes entre los ccTLD de la región en materia de penetración de mercado de nombres de dominio, así como otras características, como el dispar desarrollo organizacional de los ccTLD (muchos sin contar con un área de desarrollo comercial), se pretende que las propuestas de actividades y productos contemplen esta diversidad atendiendo a los distintos segmentos caracterizados en el diagnóstico.

Se sugiere que los talleres incluyan capacitación en planificación estratégica y marketing. En este sentido, se espera que las actividades de instrucción e intercambio de buenas prácticas, se orienten a:

1). Diversificar el portafolio de productos y servicios que ofrece un ccTLD. Realizar estudio comparado con registros que han diversificado su cartera de servicios (tanto dentro como fuera de la región).

2). Promover la cadena de comercialización de dominios en el entorno nacional del ccTLD.

a). Motivar el surgimiento de Registrars y comercializadores locales.

b). Ayudar a adoptar sistemas que trabajen con el protocolo EPP para poder establecer el modelo Registry-Registrar y delegar en los Registrars los valores agregados de hosting, etc.

c). Compartir experiencias e intercambios con Registrars en talleres LACTLD y reuniones de ICANN.

d). Compartir insumos de la estrategia de Registrars de ICANN y de los otros proyectos sobre Registrars de la estrategia ICANN-LAC que permitan documentar el proceso de trabajo; desarrollar guías de contacto, etc.

3). Desarrollar mayor competitividad en el precio del dominio del ccTLD. Encontrar un equilibrio entre precio y volumen de dominios que permita la reducción del precio al usuario final.

a). Campañas, promociones enfocados a usuarios finales, en particular empresas y actividades de Co-Marketing con los Registrars.

b). Aumentar la participación del mercado de dominios del ccTLD en lugar de genéricos.

c). Explorar oportunidades que pueden agregar valor a los servicios que ofrece el ccTLD, por ejemplo DNSSEC, mecanismos de seguridad en gestión de cartera de dominios, proxy, entre otros.

4). Otros:

Relevamiento con agentes registradores que estén interesados en mercados nacionales y/o regionales de nombres de dominio de ccTLDs de la región.

## **6. Perfil de la firma consultora y / o consultor**

Se requiere experiencia en la industria de nombres de dominios, manejo de las tendencias internacionales, en particular ccTLDs y conocimiento del mercado de dominios latinoamericano y caribeño. Se valorará el manejo de castellano e inglés.