

O início da minha jornada como provedor de internet foi bem difícil!

Em um outro

Podcast eu contei a história de quando fui expulso lá do São Roque (lugar onde eu montei um provedor de internet e atendia superbem). Para mim era uma situação bastante confortável. Eu aluguei uma casa neste endereço e fiquei ali por um ano. Tinha o sótão como escritório e todas as minhas antenas no terraço. Além do mais, eu só pagava o valor do aluguel da casa de baixo e podia usar todo o resto.

Depois

de algum tempo neste local eu consegui convencer o dono a pagar uns R\$ 300,00 reais a mais pelo ambiente lá de cima. Na verdade, eu fui meio “entrão” e convenci ele “forçosamente”. Porque eu já estava lá ocupando a estrutura e usando o local. Então, parecia ser um negócio bom pra ele e pra mim principalmente.

Enfim, deu

certo! Mas não durou muito tempo. Eu fui expulso desta casa e sem dúvidas, foi um momento bastante difícil.

– Sim,

isso aconteceu comigo! E mesmo sabendo que se tratava de um espaço alugado e que essa situação era inevitável, eu não estava preparado. Mas, apesar de todo o transtorno e a dificuldade de ter que migrar para outro local, o fato de eu ter sido expulso, fez com que minha empresa realmente crescesse.

Consegui

alugar um outro escritório que era de um cliente meu. Não lembro exatamente o nome da empresa, mas lembro muito bem do dono que foi o Denilson. Sou muito grato pelo que ele fez por mim e sempre que posso volto a agradecê-lo até hoje.

Na época,

ele aceitou receber R\$ 750,00 reais de aluguel por um lugar que custava muito mais. Era na verdade, um valor simbólico comparado a grande estrutura que ele disponibilizou para mim. No momento era o que eu precisava e foi uma grande ajuda.

Talvez

eu possa dizer que o fato de ter sido expulso foi um divisor de águas e migrar para esse escritório, foi o que me permitiu ter um pouco de paz para fluir na

O início da minha jornada como provedor de...

by Allan Caldas -

<https://allanaldas.com.br/2020/02/05/o-inicio-da-minha-jornada-como-provedor-de-internet-foi-bem-dificil/>

vida e nos negócios.

Quando

saí do São Roque eu tinha 15 clientes empresariais, que representavam, pelo menos 30% do meu faturamento na época. Mas depois de migrar para o novo escritório o faturamento era cerca de 10 a 12 mil reais residencial.

De fato,

eu tinha um dinheirinho que pagava o escritório (eram R\$ 750,00 reais de aluguel), e um faturamento bacana. Foi aí que eu comecei a entender que internet via rádio dá certo. O problema é que eu não sabia alugar POP. Mas isso eu aprendi rapidinho, com a maior facilidade do mundo, e a partir de então, comecei a tocar a minha vida tranquilamente.

Depois

de algum tempo, eu perdi total interesse pelo cliente residencial e me concentrei em vender só o empresarial que é o "filé mignon" da coisa.

Essa foi

uma experiência que me agregou muito e de fato fez com que minha empresa crescesse. Segui firme, batalhando para migrar todo o meu faturamento para o empresarial. E confesso que esse modelo comercial é bem mais atrativo e vantajoso.

Allan Caldas é Digital Influencer a 10 anos, programador, Profissional de TI, Eletrônica e Eletrotécnica.

Proprietário de provedor de provedor internet grande numa empresa especializada em links dedicados corporativos e telefonia.

Trabalha no setor de Telecom a 14 anos.

Autor do treinamento Milionários da Telecom (Curso que ensina a montar um provedor de Internet do Zero).