

Fatores Que Podem Influenciar No Sucesso Do Seu Provedor De Internet

O

mercado de provedores de internet banda larga no Brasil vem crescendo a uma velocidade absurda. Atualmente, os provedores regionais já são responsáveis por levar a fibra óptica para mais de 2 milhões de casas (47% do total), de acordo com dados da Anatel.

Apesar

da grande concorrência do setor, sabemos que neste mercado existe espaço para todos. Mas a pergunta que fica é: como o provedor pode se preparar para buscar local de destaque frente a este cenário tão concorrido?

Bom,

quem acompanha o meu conteúdo sabe que vivo falando e reforçando sobre a importância do profissionalismo, organização financeira e estratégias que todo dono provedor deve ter para inovar e expandir o seu negócio.

Claro

que vai muito além destes aspectos, mas com propriedade eu posso dizer que estes são a base, senão os mais importantes de todo o processo.

Quando

eu falo em profissionalismo, me refiro não só a postura do dono do provedor frente ao seu negócio, mas também ao domínio das tecnologias, o conhecimento e expertise sobre o assunto. Investir em conhecimento, se atualizar e buscar cada vez mais agregar valor a si próprio e conseqüentemente ao seu negócio nunca é demais. Porque só assim, ele terá uma visão mais ampla que permitirá idealizar a sua expansão.

Agora, quanto

a organização financeira, não acho que seja uma questão de opção, mas de necessidade. É preciso saber separar a vida pessoal da vida empresarial. Um provedor não deve jamais misturar essas despesas e ter sempre clareza da sua real situação.

Provedor

que acha que pode pegar o cartão da empresa e sair pagando conta da night, o pet Shop do cachorro, a festinha com os amigos no final de semana, está muito enganado. Pois uma hora, essa conta não vai fechar e o cenário de desordem

Fatores Que Podem Influenciar No Sucesso D...

by Allan Caldas -

<https://allanaldas.com.br/2020/02/28/fatores-que-podem-influenciar-no-sucesso-do-seu-provedor-de-internet/>

financeira começa a tomar conta.

Uma dica que eu sempre dou para a minha audiência é: “estabeleça um salário para si próprio e se adapte para viver dentro dessa realidade”. Pois, o provedor que tem vida pessoal organizada, o negócio flui sozinho. E quanto a outra parte do faturamento que fica para empresa, priorize sempre pagar as contas, ter nome limpo e separar o necessário para reinvestir no seu negócio.

Seja em termos de expansão ou melhoria. O importante é ter um bom planejamento financeiro e saber fazer a administração desse dinheiro. Pois, de nada adianta tantos esforços se a empresa não se sustenta financeiramente.

Por último e não menos importante, as estratégias. Elas são essenciais em todo e qualquer negócio. O Provedor precisa apostar nas estratégias certas para ter chances de sucesso. Esse aspecto tem tudo a ver com que já falamos anteriormente, sobre o conhecimento e domínio das tecnologias.

Algumas das estratégias que eu considero muito importantes são: a do faturamento, diminuição dos custos, expansão, gestão, entre outras.

No entanto, ressalto que, ter uma equipe treinada e capacitada, bom relacionamento com os clientes, boa política de preços e cobranças, seguir sempre as normas e diretrizes, não infringir as leis do setor, são aspectos fundamentais. Que certamente irão ditar os rumos do seu negócio.

TEste <https://lp.allanaldas.com.br/start-do-provedor-lp-01-03-gi/>

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).