

Compra de Link Dedicado sem Fidelidade de Contrato

Um

dos assuntos que eu gosto muito de enfatizar nos meus vídeos, cursos e palestras é sobre a compra de link dedicado. Infelizmente, ainda existem muitos provedores de internet que se enrolam na hora de comprar o link. E o que sempre digo é, “provedor que se enrola na hora de comprar o link, vai se enrolar ainda mais lá na frente”.

Por isso, nesse artigo eu quero apresentar algumas das estratégias que eu já vivenciei na prática e irão te ajudar a conduzir essa situação. Acredite, isso funciona viu?

Antes

de mais nada, o que eu sempre aconselho é que todo dono do provedor deva ir para o lugar mais próximo de onde estão as empresas fornecedoras. E passar fibra até o centro econômico onde tenha vários provedores. Feito isto, estabeleça contrato com um deles.

Mas,

jamais, em hipótese alguma aceite o contrato de 24 ou 36 meses. Sempre que possível, evite até mesmo o contrato de 12 meses. Por que eu sei que daqui 3 ou 4 meses você vai se arrepender.

Eu

Allan, por experiência própria, prefiro pagar mais caro na compra de um link dedicado do que ter que ficar preso a contrato ruim.

Neste

caso, o provedor precisa ter jogo de cintura pra negociar. Porque a empresa fornecedora vai tentar dificultar de todas as formas para estabelecer um contrato de fidelidade. Isso é de fato muito benéfico pra ela. Mas, no final das contas ela só quer vender. Então, com ou sem contrato, vai dar certo.

Por

isso, se a fornecedora chegar pra você e disser que o Link dedicado com contrato de 12 meses é R\$ 10,00 e o Link dedicado SEM contrato de fidelidade é R\$ 15,00.

Não

pense duas vezes. Pague mais caro! Mas, não firme contrato.

Poxa, Allan qual a lógica de eu pagar mais caro pelo link se eu posso pagar R\$ 10,00?

Deixa-me

te contar uma coisa: o dia que você estiver pagando Link de R\$ 15,00 sem contrato e as empresas concorrentes notarem isso, vão ficar de olho no seu dinheiro e a tendência é baixarem o preço menor que R\$ 10,00 ainda.

Se você paga lá, seus R\$ 15.000,00 reais, alguém vai olhar pra você e dizer, vem comigo que te cobro 11, 10, 7 mil reais.

Mas aí, se você está preso a um contrato meu amigo, se enrolou. Não pode sair ou tem que cancelar e pagar multa. E se não paga a multa fica sujo na praça. Ou seja, simplesmente lamentar.

Estando sem contrato, você assume o controle da situação e pode buscar o melhor preço.

Quer uma dica de como convencer a empresa a te vender link dedicado sem fidelidade de contrato?

Faça uma oferta: "Compro o link mais caro SEM contrato e com 2 (dois) meses de aviso prévio".

Não

tenha dúvidas, a empresa quer vender e só depende do provedor saber negociar. Essa é uma estratégia que eu usei e funciona muito bem.

Outra dica importante é: nunca ceda ao pedido e a facilidade dos grandes operadores de entregar o link em você. Estabeleça a sua estratégia de backbone de forma que você possa ir buscá-lo.

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).