

Estratégia de Faturamento com Pacotes SVA

Diferente do que a maioria das pessoas pensam o SVA (Serviço de Valor Adicionado) não é um serviço de telecomunicação. SVA é a definição de qualquer tipo de serviço que auxilia direta ou indiretamente na atividade de Telecom e não está sujeito a regulamentações da Anatel.

Atualmente

existem uma grande variedade de SVAs sendo oferecidos no mercado. Eles surgiram trazendo um leque de oportunidades a serem exploradas com baixa ou até nenhuma incidência de impostos.

Esta prática é frequentemente utilizada em especial nos serviços de telefonia móvel. Mas é também uma forte opção para os provedores de internet incluírem no seu faturamento.

Entre os

SVAs mais comuns estão toques de celular diferenciados, notícias enviadas por SMS, músicas e até antivírus.

Pensando no quão a estratégia de faturamento com SVA pode ser lucrativa para o provedor de internet, neste vídeo eu dou um exemplo de como e quais os serviços ofertar para seus assinantes.

<https://youtu.be/pZLUpDT6gQc>

Vamos supor

que você tem aqui 222 (duzentos e vinte e dois) assinantes de R\$ 90,00 onde o provedor fatura 20 mil reais. Qual é a minha sugestão?

Inclua

na pizza de faturamento o SVA. Você vai ligar para essa galerinha, esses duzentos e vinte e dois assinantes e vai falar assim:

– Oi,

minha tia, tudo bem? Você não está a fim de implantar o aplicativo Noggin Kids?

– Obviamente
ela vai perguntar, o que é isso?

– Aí
você explica: que é um aplicativo para a criança ficar vendo desenho animado
no celular e ela ganha uma conta grátis.

Neste caso, se eleva o ticket do cliente para 10 ou 20,00 por exemplo.

E não
existe só esse aplicativo. Existem outros que você pode contratar uns 3 ou 4 e
implantar tudo isso junto num pacote.

– Minha
senhora... dona Maria, estou ligando aqui pra te oferecer o BTFit, te oferecer
o Paramout+, o Antivirus...

*“E vou
te falar heim, coroa aposentada em casa adora receber ligação do Telemarketing
pra vender coisa”. Adora!*

Pelo pacote, você adiciona mais R\$ 30,00 reais na conta de internet da mulher. Manda o contrato por e-mail pra
ela assinar ou faz um contrato por adesão. Onde a pessoa adere ao contrato através de aceite.

Por fim,
essa conta que era noventa reais, somando os 30 do pacote SVA, você tem 120,00 reais.

A idéia é tentar empurrar isso em todos os seus assinantes, apesar de que a grande maioria não compra. Mas,
suponhamos que você consiga vender pra 30%. Ou seja, 66 assinantes daqueles 222, compraram o seu pacote.

Isto significa que você adicionou no faturamento R\$ 1.980,00 quase dois mil reais a mais sem muito esforço,
custo baixo, sem fazer praticamente nada.

E tem
mais, depois que isso aparece alí na conta da pessoa meu irmão, ela nem se liga,

nem lembra. Só paga! A pessoa quer mesmo é pagar a internet, nem lê, nem vê.

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).