

O Impacto De Um Novo Provedor de Internet No Seu Bairro

O mercado de Telecomunicações é bastante amplo e ao mesmo tempo concorrido. A cada dia, mais e mais o pequeno provedor de internet vem se destacando em meio as grandes operadoras, conquistando o seu espaço, principalmente, pela qualidade dos serviços ofertados.

Com o crescimento acelerado do setor e a entrada de novos provedores, cresce a necessidade de aprimorar ainda mais e buscar estratégias para se manter no mercado e ganhar lugar de destaque em meio a concorrência. Pois, a sociedade está cada vez mais exigente e diferente do que a maioria pensa, boa parte dos assinantes optam pela qualidade ao em vez de preço na hora de escolher um serviço de um provedor de internet. Preferem pagar mais caro por algo bom do que ter dor de cabeça com negócio ruim.

E o que eu quero te dizer com isso? Na verdade, eu passei por uma situação que me fez refletir sobre a importância de se investir no negócio e buscar sempre a melhor qualidade. Foi isso que me fez vender um ticket pelo dobro do preço de um concorrente e captar metade de seus assinantes.

Certa vez, eu fui procurado por uma pessoa que mencionava ter a necessidade de um bom provedor de internet no seu bairro. Ela já conhecia o meu trabalho e mencionou que esse bairro era atendido por outro provedor de internet, mas não tinha grande operadora atendendo lá. O serviço dele era muito ruim e a internet não fluía, ninguém estava satisfeito.

Com isso, eu tomei a decisão de montar um projeto e fui atendê-los tudo no [FTTH](#). A minha ideia não era chegar lá e roubar a clientela do rapaz. Mas, dar para aquelas pessoas uma outra opção já que não estavam satisfeitas com o provedor local.

Mas, Allan, isso não é errado? Não seria desonestidade com o colega?

Provedor de Internet concorrente ? Não, parceiro!

Olha, eu posso afirmar que em todo esse tempo que trabalhei como provedor de internet nunca passou pela minha cabeça dar rasteira em ninguém. Sempre pensei comigo, que para conquistar algo você tem que dar o seu melhor e oferecer o que de melhor tem. Por isso, quando eu percebia uma necessidade em um bairro por exemplo, eu adentrava com todo o respeito montava lá a minha estrutura e aguardava para ver o que acontecia. Para mim se trata de um jogo saudável. Quer entrar? Então entra e faz o seu trabalho. É a lei de sobrevivência do mercado e vence quem tem o melhor para oferecer.

Montamos uma rede maneira, FTTH em tudo e defini o meu ticket por R\$ 120,00. O Ticket médio que ele

O Impacto De Um Novo Provedor de Internet ...

by Allan Caldas - <https://allanaldas.com.br/2020/03/16/o-impacto-de-um-novo-provedor-no-seu-bairro/>

praticava era de R\$ 60,00. É isso mesmo, o dobro do preço. Sabe por quê? O dele era cabo de rede e o nosso na fibra.

Começamos vendendo 30 megas. Sabe quantos clientes? MUITOOOOOS! Metade das residências aderiram a gente.

Agora você imagina, o impacto que a gente teve no provedor de internet desse rapaz? Principalmente, com relação ao faturamento dele. Ele se encontrava totalmente despreparado, desatualizado do mercado, acomodado por estar dominando o bairro sozinho e de repente, eu entrei lá e acabei captando metade da clientela dele.

Esse é um caso muito comum e que acontece demais por aí. O provedor de internet nunca estará livre disso. Mas ele pode tomar alguns cuidados para amenizar os impactos. Como cuidar da qualidade do seu serviço e buscar sempre melhorias. Além de construir pequenos faturamentos, expandindo o seu provedor de internet para outros bairros. No meu programa de treinamento [Milionários da Telecom](#), eu ensino mais sobre como o provedor de internet pode melhorar seus negócios.

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).