

Como eu resolvi o problema de Link dedicado na região de Campo Grande

No capítulo 5 do meu podcast MILIONÁRIOS DA TELECOM eu conto uma história que aconteceu em Campo Grande sobre como eu consegui expandir meus negócios mesmo sem ter link na região.

Certo dia uma vendedora minha veio até mim com um cliente querendo 50 mega de provedor de link dedicado.

Vale lembrar que cliente provedor é muito diferente de cliente corporativo. São coisas distintas, até porque o provedor tem muito mais demanda do que o corporativo.

Eu perguntei para a vendedora onde ficava o cliente e ela me disse o nome da rua que ficava em Campo Grande. Foi quando eu percebi que teria um problema, pois a rede mais próxima dali ficava a 40 quilômetros de distância.

Como eu faço então pra atender esse provedor a 40 quilômetros de distância e conseguir entregar os 50 mega? Não só não daria certo, como também 40 quilômetros de fibra de um lado iriam me custar 100 mil reais e ele iria me pagar 600 reais mensais por 50 mega.

Lembrando que eu não cobro instalação de provedor porque tem muito provedor que assina contrato e não cumpre por completo, desistindo do serviço com poucos meses de utilização.

Às vezes pode acontecer, inclusive, de o provedor usar a sua instalação contra você para não pagar a multa de quebra de contrato e se você insistir que ele pague a multa, ele pode virar seu inimigo e ainda te difamar.

Eu não cobro instalação justamente porque quando esse tipo de problema aparece, o cliente pede o dinheiro da instalação de volta. O que eu faço, então, é pedir o dinheiro da primeira mensalidade adiantado.

Eu então liguei para esse provedor e pedi esses 600 reais da primeira mensalidade adiantados, e disse que entregaria o link em torno de 20 dias. De primeira ele ficou meio relutante, pois ele sabia que eu não tinha rede lá, mas eu garanti que devolveria o dinheiro se eu não conseguisse cumprir com meu trabalho.

Enfim, minha vendedora foi até Campo Grande para levar o contrato para que o cliente pudesse assinar. Eu gosto muito de trabalhar com duplicatas para garantir que o cliente não vai me passar a perna, e a minha vendedora também levou duas duplicatas para que o cliente assinasse. A coitada chegou a gastar 120 reais de

Como eu resolvi o problema de Link dedicad...

by Allan Caldas -

<https://allanaldas.com.br/2020/03/27/como-eu-resolvi-o-problema-de-link-dedicado-na-regiao-de-campo-grande/>

Uber para ir e voltar de Campo Grande.

E lá estava eu, com contrato e duplicatas assinadas, 600 reais entregues na minha mão e nenhum link. E como eu poderia fazer pra arrumar esse link em 20 dias?

Minha conclusão foi “vou comprar um link dedicado, vou montar um pop na região e vou comprar um transporte”.

A primeira coisa que eu fiz foi montar um pop na rua, ao relento mesmo. Para que o armário de metal do meu pop não fosse roubado eu o preendi no chão com parafusos fortes e cimento. Nós colocamos num canto que não fosse atrapalhar ninguém, mas que pudesse ser acessível pelo meu técnico a qualquer hora que fosse necessário.

Depois disso, eu liguei pro meu fornecedor e pedi um transporte do Teleporto até Campo Grande. Ele me ofereceu o mega a um preço um pouco menor do que eu estava vendendo.

Para que a margem de lucro não fosse muito baixa, eu já logo liguei para minha vendedora e pedi para que ela encontrasse mais um cliente na região. Não demorou muito, e ela encontrou mais um cliente, esse a apenas 3 quilômetros de distância e querendo 100 mega. A gente instalou a fibra quase que na hora.

Mas aí vem o problema da história, esse transporte ficava caindo o tempo inteiro, e os dois clientes já ligaram enfurecidos reclamando que o link era ruim e que eles não queriam mais usar. Eu tive que ser sincero com eles. Eu pedi desculpas e falei a verdade de que eu não tinha o link ali e que eu estava transportando de outra empresa.

Eu pedi para que eles não cancelassem o contrato e prometi que eu iria conseguir um transporte melhor para eles. Fui correndo até outra empresa e pedi o transporte Teleporto – Campo Grande, só que dessa vez fui eu que determinei o preço.

A verdade é que os dois transportes eram ruins. Mas quando um caia, a gente ligava o outro. E pra ter certeza de que iria ficar bem feito, eu fiz questão de contratar o transporte de empresas muito diferentes uma da outra. Eu fiquei bancando o transporte dos dois.

Depois os provedores aumentaram as velocidades e eu fui até donos dos transportes e pedi para que eles abajassem os preços. Eles abaxaram, nós conseguimos um cliente corporativo na região e ainda arrumamos outro provedor por ali.

Como eu resolvi o problema de Link dedicad...

by Allan Caldas -

<https://allanaldas.com.br/2020/03/27/como-eu-resolvi-o-problema-de-link-dedicado-na-regiao-de-campo-grande/>

Ou seja, eu faço muito investimento nos meus negócios, se um cliente vem até mim querendo meus serviços eu vendo! Se eu vou ter lucro ou não já é outra história que eu só vou resolver depois. Não é todos os dias que eu consigo um cliente novo, então quando eu consigo, eu tenho que fazer o meu trabalho.

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).