

Atendendo um Cliente Empresarial em Angra Dos Reis

Certa vez um cliente empresarial pediu pra eu instalar 15 unidades na cidade do Rio de Janeiro e pelo interior do estado.

Uma dessas unidades era em Angra dos Reis. Eu viajei até Angra dos Reis e lá eu precisaria encontrar alguém que fosse me vender o link. Lembrando, é claro, que o estilo que eu fiz essa compra foi o de que eu precisaria atender meu cliente sem que o fornecedor do link soubesse, pois ele poderia roubar meu cliente para ele.

Chegando em Angra, eu rodei um pouco pela cidade para conseguir encontrar meu cliente, – até cheguei a passear um pouco por lá, já que era feriado – e quando eu finalmente encontrei meu cliente, eu me deparei com um morro enorme cheio de antenas.

Eu peguei meu carro e subi o morro. Não era uma favela, mesmo apesar de ter algumas casas mais humildes, então eu nem me preocupei com isso. Chegando lá, eu bati na porta de alguém para pedir as informações que eu precisava.

Claro que eu não iria ser indelicado e já chegar à casa da pessoa perguntando “de quem é essa torre aí?”. O que eu fiz, então, foi chegar à pessoa e dizer “Olha, eu sou novo aqui em Angra dos Reis e queria colocar internet na minha casa, mas eu não sei nada daqui.

Que empresa é essa que vende internet por aqui?”. Eu perguntei até se a internet era boa!

Minha história não só colou muito bem, como também o dono da casa me indicou o nome da empresa e ainda me passou o telefone deles, mas me disse que eles provavelmente não atenderiam naquele dia.

O que eu fiz então foi mandar uma mensagem para o Whatsapp da empresa, que me respondeu com um seco “Nós não estamos trabalhando hoje”. Insistindo um pouco, eu continuei a conversa, e mandei “aqui quem está falando é o Allan Caldas, eu sou provedor de internet e eu queria muito falar com o dono do provedor”.

Eu acredito que até então, eu estava sendo respondido por mensagens automáticas. Mas na hora que eu mandei a mensagem, a pessoa começou a falar comigo de verdade. Ela me mandou “Você é o Allan Caldas mesmo?” e eu confirmei.

Depois que eu confirmei a pessoa mandou “Então manda uma foto pra provar que é você mesmo!”. Eu fui lá,

tirei a foto, e a pessoa já mudou totalmente de postura, me mandou um “Allan! Sou seu fã!”. Ele me pediu que eu ligasse pra ele, e eu liguei.

Na ligação ele me disse “Allan, eu gosto muito dos seus vídeos porque você ajuda muito as pessoas”. E eu respondi “pois sou eu quem precisa da tua ajuda agora! Tem como a gente se encontrar?”. Ele marcou comigo pra gente se encontrar duas horas depois, pois ele estava ocupado, mas eu fui atendido prontamente.

Chegando ao escritório dele, ele me recebeu como o maior carinho do mundo. Durante nossa conversa, eu disse pra ele “olha, eu estou com um cliente empresarial pra atender e você é o dono daquela torre ali em cima. Eu queria comprar um link dedicado de você. Você não precisa fazer investimento nenhum, eu só vou plugar o RJ45 no seu switch. Eu posso te pagar 400 por mês e já vou começar pagando adiantado agora o primeiro mês. É o máximo que eu posso pagar”.

Minha proposta o deixou impressionado e ele aceitou o contrato na hora. Da cidade do Rio de Janeiro eu organizei uma equipe e de lá eu fui até Angra dos Reis com o material para fazer a instalação.

Instalaram uma antena na torre do rapaz e a outra na torre do meu cliente. E tudo se deu daquele jeito, sem que o cliente soubesse de quem era a internet ou de onde vinha. Mesmo porque entre a torre do cliente e do provedor tinha que ter uma repetição, que eu coloquei na casa de um senhor que morava perto do meu cliente.

Depois de um tempo o provedor ficou sabendo quem era o cliente, mas em momento algum ele se demonstrou como um fornecedor “fura-olho”. Na verdade, muito pelo contrário, ele sempre foi uma pessoa super do bem e nós o pagamos certinho também.

Nosso contrato durou cerca de dois anos, e deu tão certo que ele até ficou chateado quando nós tivemos que cancelar. Mas, infelizmente, eu não tive escolha, pois quem cancelou primeiro foi o meu cliente empresarial e eu não teria como e nem porquê manter o contrato do link com o provedor.

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).