

Estratégia de aluguel de POP

É comum que o provedor comece no bairro em que ele mora. No entanto, como disse o filósofo **Atrhur Schopenhauer**, "*O homem cria sua visão do mundo através da sua visão de mundo*". O que ele quis dizer com isso? Ele quis dizer que nós temos a tendência de nos limitarmos àquilo que nós conhecemos.

Então,
você não pode se limitar a entender que o seu provedor precisa ficar limitado àquela região que você atua. É por isso que eu falo tanto sobre aluguel de pop.

Saber
alugar pop é saber fazer a sua estratégia de malha metropolitana, porque quando você quer puxar uma fibra para um determinado bairro, você tem que saber alugar pop naquele novo bairro. O ponto chave disso tudo é você reduzir o custo e pagar por projeto.

Algo muito comum entre provedores pequenos é a competitividade, é um querendo pegar o cliente do outro. No entanto, é preciso entender que se manter um provedor de bairro não te fará chegar a lugar algum. Para chegar ao milhão e se tornar um [Milionário da Telecom](#) é preciso expandir sua área de atendimento e atuação.

Porque é importante o provedor alugar POP por projeto?

Uma coisa que eu já citei nesse texto, mas é importante frisar, o provedor precisa saber pagar o pop por projeto, pois pagar o pop mensalmente é algo já muito ultrapassado e que vai fazer você perder muito dinheiro.



Vamos

supor, então, que você pague 500 reais por mês de aluguel de pop. Em 4 anos, você pagaria 24 mil reais nisso. Quando você paga por projeto, você tem a oportunidade de negociar a sua oferta podendo, por exemplo, dar 5 mil na hora por um projeto de 4 anos, economizando muito mais.

Em suma, para crescer é preciso expandir, e para expandir é preciso saber alugar o pop da maneira correta. Tem muito provedor que se diz profissional em alugar pop, mas que ainda tem muito a aprender.

O provedor precisa ter humildade de reconhecer que sempre pode aprender mais, e eu, Allan Caldas, posso te ajudar com isso.

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).