

# Análise De Concorrentes Para Um Provedor De Internet

Você que é dono de provedor de internet, sabe qual é a diferença entre vender para prédios e vender para casas residenciais? Por que colocar internet em prédios é diferente de colocar em casas?

O provedor de internet regional está mais acostumado a vender internet para casas; Isso porque prestar serviços de internet para prédios é naturalmente bem mais complicado.



Um problema muito comum que acontece, principalmente em prédios mais antigos, com mais de vinte anos, é quando esses prédios possuem o cabeamento inteiro feito em par metálico. Isso é algo que atrapalha muito na hora de lançar uma fibra óptica no prédio, e é algo que precisa ser muito bem analisado pelo provedor de internet.

Então, se você provedor de internet decidir atuar em uma área que tem muitos prédios, hora ou outra vai

ter que enfrentar esse problema quando for lançar sua fibra óptica. E por isso muita das vezes será preciso ir falar com o síndico, insistir em fazer uma obra e mais um monte de burocracias.

É preciso lembrar que nesses casos as tubulações de cabeamento desses prédios têm muitas curvas, e a fibra óptica não pode fazer muita curva, pois ela corre o risco de quebrar ou de não funcionar em suas plenas capacidades. No entanto, o [HFC](#) não tem esse problema, o que faz com que muitos desses prédios estejam abordados em HFC.

Por

conta dessas adversidades, tem muito provedor de internet regional que acaba preferindo atuar em bairros que têm mais casas do que prédios, o que cria um monopólio das grandes operadoras em bairros com mais prédios.

Agora, vamos supor que você é um provedor de internet regional e você vai atender um bairro com duas mil casas. Lembrando que, comumente cada casa compra apenas uma banda larga.

Ao analisar um bairro para fazer a sua atuação você vai precisar responder duas perguntas:

1. Nesse bairro tem uma operadora grande de internet?
2. Nesse bairro tem algum provedor de internet regional? Se sim, quantos?

A partir dessas duas perguntas você vai começar a montar a sua análise de concorrentes. É muito importante também saber se a sua concorrência opera com fibra óptica, pois quanto menos concorrentes atuando em fibra óptica, melhor para os seus negócios.

Um bairro ideal para se trabalhar não teria nem uma grande operadora e nem um provedor de internet regional, mas como o mundo está ficando cada vez mais conectado à internet, hoje em dia é difícil encontrar um bairro "limpo". Por isso, sua preferencia vai ser sempre bairros com menos provedores o possível e com menos fibra óptica também.

Você também pode ler ao meu outro artigo, onde eu falo sobre [O Setor Comercial De Um Provedor De Internet.](#)

**Allan Caldas** é Digital Influencer a 10 anos, programador, Profissional de TI, Eletrônica e Eletrotécnica.

## **Análise De Concorrentes Para Um Provedor D...**

by Allan Caldas - <https://allanaldas.com.br/2020/05/20/analise-de-concorrentes-para-um-provedor-de-internet/>

---

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).