

# Faturamentos De Um Provedor de Internet

Todo provedor, no geral, funciona da seguinte maneira: Ele tem um pop por onde ele recebe um link dedicado e no geral, atende em bairros. Nesses bairros o provedor possui uma rede com [CTOs](#) ou com caixas de switch.

Todo provedor de internet tem um bairro onde a atuação dele é mais forte, onde ele tem uma clientela maior. Vamos supor que no seu melhor bairro atenda 600 clientes de banda larga a 600 reais cada. O seu faturamento mensal nesse bairro vai ser de 54.000 reais.

É muito importante que o provedor de internet não atenda em apenas um bairro. Isso porque pode vir outro provedor nesse bairro e começar a comprar mercado, ou seja, pode acontecer de uma operadora lançar fibra ali e começar a oferecer instalação gratuita e um plano de banda larga mais em conta para os seus cliente.

O meu conselho é que o provedor tenha um bairro forte e com muitos clientes, mas que ele também atenda menos clientes em outros bairros. Dessa maneira, o impacto que você vai sofrer caso apareça outro provedor e comece a comprar mercado no seu bairro com mais clientes vai ser bem menor do que se você vendesse para um bairro só.

Você não pode se esquecer de também ter clientes empresariais. Se você tiver, por exemplo, 10 clientes empresariais por 800 reais cada, o seu faturamento mensal com esses clientes vai ser de 8 mil reais.

E eu ainda sugiro que você venda para outros provedores de internet. Se você vender para três provedores, cobrando 2 mil reais de cada um deles, você terá 6 mil reais de faturamento mensal desses provedores de internet.

Um tipo de serviço muito bom que você pode oferecer aos seus clientes residenciais é a super-velocidade, ou como eu gosto de chamar, produto premium. Então, a minha sugestão é que você tenha dois tipos de clientes: o ticket de entrada (plano normal) e o ticket premium. E nisso você ainda pode vender um SVA, para até 10% dos seus clientes residenciais.

No final disso tudo, você dono de um provedor vai ter um faturamento mensal parecido com este:

## Faturamentos De Um Provedor de Internet

by Allan Caldas - <https://allanaldas.com.br/2020/05/22/faturamentos-de-um-provedor/>

---

- Ticket de entrada: 743 clientes x R\$ 90,00 cada = R\$ 66.060,00
- Ticket premium: 156 clientes x R\$ 150, 00 cada = R\$ 23.400,00
- SVA = 86 clientes x R\$ 20,00 cada = R\$ 1720,00
- Empresas: 10 clientes x R\$ 800,00 cada = R\$ 8.000
- Provedor: 3 clientes x R\$ 2000,00 cada = R\$ 6.00,00

Ou, como mostrado nesse gráfico de pizza:



faturamento de um provedor

Pizza de

Então, o seu lucro total como um dono de provedor de internet vai ser de R\$ 105.108,00 mensais. Esta é uma distribuição fictícia que eu estou sugerindo para o seu provedor.

Se você for um empresário, dono de provedor, e tiver um faturamento distribuído desta maneira que eu apresentei eu posso te afirmar que este é um faturamento muito saudável, você vai conseguir superar muitas crises assim.

Você também pode ler o meu outro artigo onde eu falo sobre a importância do [Provedor De Internet Em Saber Lidar Com Dinheiro.](#)

**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).