

Expansão De Provedores De Internet

Eu quero começar esse artigo explicando o contexto do provedor ideal. Termo que está presente em todas as minhas aulas. Explicando em outras palavras, todos os provedores de internet possuem pops, e nesses pops eles recebem o link dedicado, atendem bairros através de uma rede FTTH. E nessas redes existem caixas de atendimento, não sendo de grande relevância a tecnologia que entra nelas.

Quando o provedor não tem uma mente expansionista, acha que o mundo é apenas aquele bairro que ele atende. Mas as coisas não são bem assim. Um fato é, que você precisa pegar esse seu pop e lançar dele um tipo de fibra óptica que eu chamo de rede metropolitana. Todos os provedores de internet precisam criar esse hábito fora de seus principais bairros de atuação e alcançar outros locais, mesmo que isso custe muito dinheiro.



No artigo de hoje eu vou te mostrar como você pode começar pequeno e crescer cada vez mais o seu provedor de internet.

Enfim, voltando ao provedor ideal, ele nada mais é do que aquele provedor que começou pequeno e atua apenas em seu bairro. É aquele provedor de internet que cresceu aos poucos com muito esforço e dedicação. Suponhamos que em seu bairro possua quinhentos clientes. Desses quinhentos clientes ele consegue faturar 45 mil reais por mês, não é muito, mas é o suficiente para ele.

Os provedores de internet precisam crescer. E para crescer, é preciso fazer investimento. O problema é que, é justamente nessa área que eles mais se enrolam. Vamos imaginar que exista uma vila, e um amigo do provedor ideal disse que as pessoas que ali moram estão dispostas a contratar os seus serviços de telecom.

O provedor ideal não tem uma rede metropolitana, mas, decide começar a atuar neste local. O que ele deve

fazer nesse momento? Instalar um novo pop dentro da vila. No começo ele estava atendendo dez moradores, com o tempo, ele passa a atender vinte, e tem um faturamento de mil e oitocentos reais por mês.

Uma boa opção para os provedores de internet que estão fazendo isso, é começar colocando aquele pop da vila com internet via rádio. Logo após, você pode calcular o preço que vai gastar e depois que estiver atendendo um bom número de clientes, lançar a fibra do seu pop principal até o local. Os provedores de internet que estão adotando essa estratégia devem encontrar mais uma vila no meio do caminho e começar a atendê-la. Mesmo que você atenda apenas cinco moradores, se o preço mensal da sua internet for de 90 reais, desses cinco moradores você vai faturar 400 reais por mês.

Seguindo essa estratégia os provedores de internet também podem encontrar uma empresa que está precisando de seus serviços e passar a atendê-la. Os clientes empresariais possuem um plano mais caro, pois, exigem uma internet de melhor qualidade para a eficácia de seus processos. Com isso, você pode faturar novecentos reais a mais com os serviços prestados para essa empresa que encontrou no meio do caminho.

Através disso você pode perceber que os provedores de internet que tinham começado em um bairro pequeno e atendendo poucos clientes, vão começando a crescer e a se tornarem empresas mistas, que atendem diversos tipos de clientes. Você pode chegar a faturar até 3150 reais com estes clientes espalhados. Imagine que um provedor maior chegue no primeiro bairro do provedor ideal e comece a pegar vários clientes, fazendo essa estratégia mista, se isso acontecer ele não vai sofrer tanto com a perda dos clientes. A sacada aqui é bem simples: Nunca tenha toda a sua rede de clientes em um único lugar.

Para que essa estratégia funcione, é preciso entender também que, o seu provedor de internet tem que ter especialização em todas as tecnologias de transmissão de dados. Como você pode observar, mesmo que o provedor ideal trabalhasse na fibra, quando ele foi para a vila ele montou um pop via rádio, isso fez com que ele economizasse bastante na hora de fazer a expansão do seu provedor de internet.

Você pode assistir ao vídeo que deu origem a este artigo [Clicando Neste Link](#).

Você também pode ler este meu outro artigo sobre [A Importância Do Anel Óptico](#).

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).