

Provedor Regional e A Análise de Concorrentes

Para começar a análise de concorrentes de um provedor regional, eu gostaria que você imaginasse um prédio de mais ou menos 12 andares construído há cerca de 20 anos. É comum que no cabeamento do local exista um poste na rua com uma tubulação de cabos que vá de encontro ao prédio. Geralmente nessa tubulação existe um par de cabos metálicos que abordam o prédio até o DG, e do DG, vá até os andares.



Muitas empresas de televisão por assinatura instalam antenas no topo do prédio e descem com os cabos pelos vãos internos da estrutura de sua estrutura. A questão é que para essas empresas esse é um processo muito simples, pois o DTH é uma antena bem pequenininha e fácil de ser instalada, é só colocar ela lá encima e descer. Mas, o problema desse tipo de prédio para quem é dono de um provedor regional é: Como fazer para entrar com a fibra óptica dentro do local? Na maioria dos casos não se tem uma solução.

Por isso, saiba que se você pretende atuar com o seu provedor regional em um local em que existam muitos prédios, é bem possível que você tenha que encarar esse problema. Esse problema envolve vários outros fatores, como falar com o síndico, ter que insistir em uma obra, etc.

É preciso também ter ciência de que as tubulações na estrutura de um prédio possuem muitas curvas, a fibra

óptica não pode passar por qualquer tubulação, pois, se ela dobrar muito, pode se romper, mas o HFC não tem esse problema. Por isso, muitos prédios hoje já estão abordados no HFC, o chamado cabo coaxial.

Em suma, se você decidir atuar com o seu provedor regional em prédios, você precisa investir muito em marketing. Você terá que ter alguém para abordar o síndico e fazer a oferta de internet, pois, você não pode simplesmente vender o seu serviço para alguém dentro do prédio e fazer a instalação. Você primeiramente tem que ir aos prédios, falar com os síndicos, convencer os síndicos, para a partir daí passar a vender a sua internet para os residentes. Ou seja, é um investimento com retorno em longo prazo.

Nessas situações é comum que o dono de um provedor regional desista e resolva ir atuar em bairros onde possuam muitas casas pela facilidade de instalação.

Então você decide atuar com o seu provedor regional em um determinado bairro residencial. Qual é a análise que deverá fazer nesse bairro que você atenderá? Existem algumas perguntas a se fazer para você mesmo para realizar a análise daquele bairro, a primeira é “esse bairro tem uma operadora grande?”, “esse bairro tem provedor regional? Se sim, quantos?”

A melhor situação que você pode encontrar ao fazer essa análise é não ter ninguém vendendo internet naquele bairro. Mas, como isso é muito difícil de acontecer nos dias de hoje, nós passamos para a segunda situação. A partir, então dessas perguntas, você deve se perguntar “o provedor regional que existe nesse bairro atua na fibra óptica?”, “a operadora grande que está nesse bairro está na fibra óptica?”.

Uma situação que pode te deixar preocupado quanto a esse bairro é se o provedor regional que estiver ali possuir fibra óptica. Isso não significa, é claro, que você não deva atuar no mesmo local, apenas será um pouco mais complicado de trabalhar. Se o provedor regional daquele bairro atuar no cabo de rede, a situação estará a seu favor. O mesmo vale para grandes operadoras.

Podemos, então, resumir essa análise de concorrentes de um provedor regional nessa questão de se os concorrentes estão usando fibra óptica ou cabo de rede. Significa que se existir um só concorrente na fibra óptica você deve desistir daquele bairro? Não necessariamente. Eu digo isso porque se você atuar na fibra óptica você muito provavelmente vai encontrar o seu espaço. É claro que é preciso ser realista, pois dificilmente você vai conseguir vender sua internet para o bairro inteiro, ninguém consegue fazer isso.

Outra situação que nós podemos imaginar é um bairro em que existe um provedor regional na fibra óptica e outro no cabo de rede. Esse é um bairro que você pode atuar sem preocupações? Sim. Mas o que eu faria numa situação dessas é procurar ao redor para tentar encontrar algum bairro em que todos os provedores regionais presentes estejam no cabo de rede, se eu não encontrar então eu fico com esse mesmo.

Por fim, uma situação em que hipótese alguma eu colocaria o meu provedor regional é onde existem dois ou

mais provedores regionais na fibra óptica. Nesses casos fica muito difícil que o dono do provedor encontre um lugar para si.

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

Você também pode ler este meu outro artigo sobre [Provedor de Internet e Compra de Mercado](#).

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).