

Provedor De Internet Com 600 Clientes Em Um Ano

O Lucas é dono de um provedor de internet que em um ano conseguiu 600 clientes. Este artigo é uma entrevista que fiz com ele para melhor entendermos suas estratégias.



Allan: Você trabalha com provedor de internet há quanto tempo?

Lucas: Eu trabalho com provedor de internet já fazem cinco anos.

Allan: Você tem planos de ir para o FTTH?

Lucas: sim, claro. Eu acho que todo dono de provedor de internet sonha com isso.

Allan: E o que falta para que aconteça? Dinheiro, lugar?

Lucas: Lugar não, acho que falta investimento. Acabamos de iniciar um provedor de internet com rede UTP. Até temos fibra óptica em nossa rede, se formos contar toda a fibra existente em nossa rede, teremos mais fibra do que UTP. Mas, ainda assim temos o projeto de ainda nesse ano começarmos com o FTTH; iremos nos especializar.

Allan: Seu provedor de internet possui quantas ilhas?

Lucas: Dez ilhas.

Allan: Mas, suas ilhas são quadros de comando ou caixinhas?

Lucas: Não são nem quadro de comando e nem caixinha. Na verdade, a chegamos com um drop ponto a ponto, um conversor giga, um switch giga.

Allan: Então essa grande distância de fibra óptica que você possui é no drop?

Lucas: Na verdade, temos 2 km no drop e mais de 8 km de AS.

Allan: Mas tem drop de longas distâncias?

Lucas: Sim. Possuímos drop de até 1km.

Allan: Nas ilhas do seu provedor de internet, o que há dentro das caixas para acomodar a fibra óptica?

Lucas: Possui uma bandeja, um conversor, um switch giga e para distribuir a rede eu coloco um conversor AC/DC, que transforma a tensão de 110 volts alternada em 160 volts contínua e proporciona mais estabilidade à minha rede, tornando menos perigoso também; se ocorrer um curto circuito eu coloco umas placas chamadas de PCI no início de cada rede, pois, queimará somente aquele fusível sem prejudicar os outros segmentos do armário.

Allan: Dessa ilha você puxa para quantos switches?

Lucas: Em cada ramal, cada direção, no máximo 10.

Allan: Agora a pergunta que não quer calar: provedor de internet dá dinheiro?

Lucas: O provedor de internet dá dinheiro se você souber trabalhar. É aquela coisa, às vezes você perde mais dinheiro indo na casa do cliente do que com equipamento queimado ou com algum problema em cabo. Pois, o combustível está caro, o serviço do técnico é caro, e quanto mais você vai à casa dos seus clientes, mais você precisará de técnicos. Muitas vezes o técnico já está indo na casa do cliente e o problema é não é nada, somente um simples cabo trocado.

Você pode assistir esta entrevista na íntegra [Clicando Neste Link](#).

Você pode também ler esta outra entrevista que eu fiz com o Lucas lendo o artigo [Provedor De Internet Regional: Entrevista Com Lucas Tavares](#).

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).