

Provedor de Internet Cooperativo

Você provedor de internet que me acompanha, precisa ter em mente que você não pode ter uma empresa baseada somente nas vendas de varejo. Como dono de um provedor de internet, você não deve vender apenas para residências. É muito importante, caso queira ganhar muito dinheiro, vender internet para as empresas, onde muitas delas também irão comprar o link dedicado.



Inclusive eu mesmo já ganhei muito dinheiro com a venda de link dedicado para empresas, já até consegui comprar um apartamento através dessas vendas. E você como provedor de internet precisa começar a fazer isso. Essa é a estratégia do provedor de internet cooperativo.

É claro que antes eu preciso avisar que esse é um tema para provedores de internet mais avançados, talvez para você que esteja começando agora no ramo de telecomunicações, esse assunto não será tão útil no momento. No entanto, ainda acho muito importante falar sobre como montar um provedor de internet cooperativo, porque muitos de vocês já estão a mais tempo no mercado, já tem um conhecimento mais avançado na área e querem expandir seus negócios e suas áreas de atuação.

No meu programa de treinamento “Milionários da Telecom”, eu apresento um termo chamado Pizza de Faturamento. A pizza de faturamento nada mais é do que a maneira correta de você distribuir os ganhos do seu provedor de internet, tornando-o, então, em um provedor de internet cooperativo.

Muitos donos de provedor de internet acabam negligenciando essa distribuição de ganhos do provedor, deixando todo o faturamento em um único bairro e apenas em clientes residenciais. Essa não é uma estratégia saudável para o seu provedor de internet, dificilmente você irá conseguir ganhar bastante dinheiro dessa maneira, por isso a importância de montar um provedor de internet cooperativo.

O que eu sempre aconselho aos meus alunos é que eles construam uma empresa sólida, mas o que isso significa? Ter uma empresa sólida no ramo de telecomunicações é fazer com que o seu provedor atue em vários bairros, no mínimo cinco ou seis, mais ou menos próximos uns dos outros e atendendo clientes residências. Significa que o seu provedor de internet oferta produtos diferentes, além do próprio plano de internet; inclusive, uma estratégia que eu acho muito interessante é ter mais de um tipo de plano de internet.

É necessário você expandir a sua empresa para montar o seu provedor de internet cooperativo. Um fator muito importante para isso, é que você monte em sua cidade um local em que ofereça somente link dedicado para empresas e outro provedores de internet.

Mas como funciona uma empresa vendedora de link dedicado? O primeiro setor de uma empresa vendedora de link dedicado é o setor comercial. Nesse setor comercial você vai ter que ter a figura de um vendedor cooperativo, esse vendedor é quem vai ligar para empresas oferecendo planos de link dedicado. É claro que simplesmente colocar seu vendedor em uma sala com telefone e dizer pra ele onde fica a sua rede não vai funcionar bem para as suas vendas, e é aí que entra o conceito de prospecção ativa, que é um passo muito importante para a construção do setor comercial de um provedor de internet cooperativo.

A prospecção ativa nada mais é do que você, ativamente, ir atrás do seu cliente. Prospecção ativa é quando você pega uma lista com o número de telefone de todas as empresas da cidade onde está o seu provedor de internet cooperativo e liga para cada uma delas oferecendo seus planos de link dedicado. O problema é que fazer isso demanda muito tempo, e manter um vendedor é algo muito caro. Mas não se preocupe, utilizando as estratégias que eu irei lhe contar adiante nesse artigo você vai resolver esse problema e lucrar muito com o seu provedor!

Uma grande dificuldade do setor comercial de praticamente toda empresa, e não apenas de provedores de internet, é saber falar com a pessoa certa dentro da empresa na qual você está querendo vender seus produtos. É por isso que para o seu call center você vai ter um script, onde os operadores de telemarketing do seu provedor de internet cooperativo vão, antes de qualquer coisa, pedir para falar com o diretor da empresa.

Então, aos poucos, você vai montando o setor comercial do seu provedor de internet cooperativo. Você já contratou para o seu setor um vendedor e duas telefonistas no seu call center. Agora você precisa saber de um detalhe muito importante: não existe call center funcional sem um chefe, gerente ou supervisor porque é muito fácil que o seu call center acabe virando uma bagunça e ninguém consiga exercer direito suas funções.

As funções de um gerente de call center são: atualizar a lista de telefones, supervisionar os telefonistas e verificar se eles estão cumprindo suas funções plenamente, e observar se o vendedor de fato saiu para atender

alguém e voltou, porque dentro de empresas que trabalham com prospecção ativa, é muito comum que os vendedores, ao sair para vender, acabem fazendo outras coisas que não são relacionadas ao seu trabalho.

Inclusive, uma ótima estratégia que eu já utilizei muito para garantir que os vendedores do meu provedor de internet estivessem vendendo, era adicionar uma comissão para cada venda ao salário, isso fazia com que o vendedor quisesse sempre vender mais e não ficasse saindo da função. A comissão que eu adicionava ao salário dos meus vendedores era de 30% da primeira mensalidade do plano de internet que ele vendera.

Aplicando todas essas dicas, você está pronto para montar o seu próprio provedor de internet cooperativo. E se você leu até aqui, eu te desejo bons negócios no 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 [Quanto Custa Um Provedor de Internet](#)

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).