

Modelo de Negócio para Redes de Acesso Cabeadas

INTRODUÇÃO

O crescimento dos serviços baseados na Internet tem provocado um enorme esforço em todo mercado de Provedores de acesso à Internet para adaptarem suas redes para atendimento as novas demandas.

Dentro deste quadro, há uma grande preocupação por parte de todas as empresas em conseguir antecipar-se às mudanças no comportamento dos usuários da Internet, de prever a entrada de novas aplicações e tecnologias, estimar o tempo de vida dos serviços existentes e a entrada de outros novos, além de novos usuários.

Essas alterações podem impactar em congestionamentos, atrasos e, até mesmo, o impedimento da oferta de determinados tipos de serviços diretamente dependentes da qualidade da rede. Mas o mais sério dos impactos é tornar a rede obsoleta, resultando na perda de clientes/usuários e ameaçando a continuidade do seu negócio.

I. PLANEJANDO SUAS NOVAS REDES

A **VOLARE CONSULTORIA** é uma empresa com vasto conhecimento e larga experiência na área de avaliação de mercado para produtos e serviços, avaliação de demanda localizada e planejamento de negócios na área de telecomunicações. Trabalhando com modelos próprios, desenvolvidos especificamente para o mercado de redes de acesso, a **VOLARE CONSULTORIA** se destaca pela completa abrangência em seus trabalhos, considerando todos os fatores determinantes para uma tomada de decisão sólida, com relação a novos negócios na área de telecomunicações.

Buscando atender à necessidade do mercado de Provedores de acesso à Internet, a **VOLARE CONSULTORIA** desenvolveu um modelo para elaboração de **Plano de Negócio para Pequenas e Médias Empresas, PNPME**. Trata-se de um produto perfeitamente ajustado para a avaliação da viabilidade da implantação de redes de acesso físicas e decisivo para a tomada de decisão.

II. Itens de avaliação do PNPME

a) DEMANDA

Avalia os dados socioeconômicos domiciliares e dados sobre atividade e número de empregados de empresas da cidade avaliada e quantifica a demanda, baseado na construção de perfis de usuários potenciais para serviços de telecomunicações, elaborado através de modelo que faz uso de dados oficiais de domicílios e empresas.

b) TECNOLOGIA

A análise das tecnologias envolve soluções FTTH e FTTC, sendo escolhida aquela que seja mais adequada para a rede em questão, considerando os aspectos geográficos da cidade, investimento e custos operacionais. As tecnologias avaliadas para o segmento óptico envolvem as soluções ponto a ponto e ponto multiponto. As soluções ponto multiponto avaliadas são as consagradas tecnologias GPON e EPON, que têm como principal vantagem poder atender aos anseios dos usuários de serviços baseados em IP, por largura de banda, combinando alta qualidade e disponibilidade com baixo custo operacional. Essas tecnologias foram projetadas para permitir o

compartilhamento de uma única fibra para oferta dos serviços de Acesso a Internet, TV a Cabo, Vídeo IP e Telefonia, denominado serviços triple play.

c) **MARKET SHARE**

O Business Plan busca a definição do Market Share, para os serviços planejados, avaliando a oferta da concorrência e, ainda, considerando crescimento de acordo com a implantação da rede em módulos.

d) **PLANEJAMENTO DA REDE DE ACESSO**

Baseado na tecnologia definida, para atendimento a demanda identificada e localizada e com o Market share definido, é selecionado e quantificado os elementos de rede, incluindo cabos, splitters, conectores, caixas externas, caixas internas, e instalações de usuários. Esse planejamento inclui também a estratégia para implantação de rede, segmentando a área a ser atendida em módulos, priorizando a instalação dos que possuem maior qualidade de demanda potencial e ajustando sua implantação ao resultado das ações comerciais, de forma a compatibilizar a implantação com as respostas do mercado.

e) **AValiação do NEGÓCIO**

Item de importância impar para uma tomada de decisão, o **PNPME** analisa os quatro pilares fundamentais para verificação da viabilidade do negócio:

1) **INVESTIMENTO**

São calculados os investimentos a serem feitos envolvendo levantamento em campo, a contratação do projeto, construção de infraestrutura, aquisição de equipamentos, cabos, acessórios, serviços de implantação, obtenção de autorizações ANATEL, etc.;

2) **RECEITA**

A receita a ser auferida com a prestação dos serviços definidos, baseada na demanda levantada a ser atendida (market share) e preços estabelecidos para estes serviços, assinatura e tráfego, assim como sintonizado com a implantação dos módulos. São indicados também todos os impostos pertinentes ao faturamento;

3) **CUSTOS OPERACIONAIS**

Despesas na operacionalização da empresa e prestação dos serviços incluindo operação, administração, marketing, vendas, despesas ANATEL, aluguel de infraestrutura, como postes, suporte ao cliente e compartilhamento de receitas com fornecedores parceiros; e

4) **RESULTADOS**

O modelo VOLARE avalia a atratividade do negócio baseado em um cenário de 10 anos de operação do negócio.