



**Grandes ISP's**  
**Pequenas estratégias**

**Pequenos ISP's**  
**Grandes Estratégias**

André Oliveira:

Bacharel em Sistemas de Informação/ FTC – FSA

MBA em Gestão Estratégica de Negócios/ FGV-SP

MBA em Gestão de Varejo / FGV-SP

CEO – Core3 Tecnologia

[andre@core3.com.br](mailto:andre@core3.com.br)

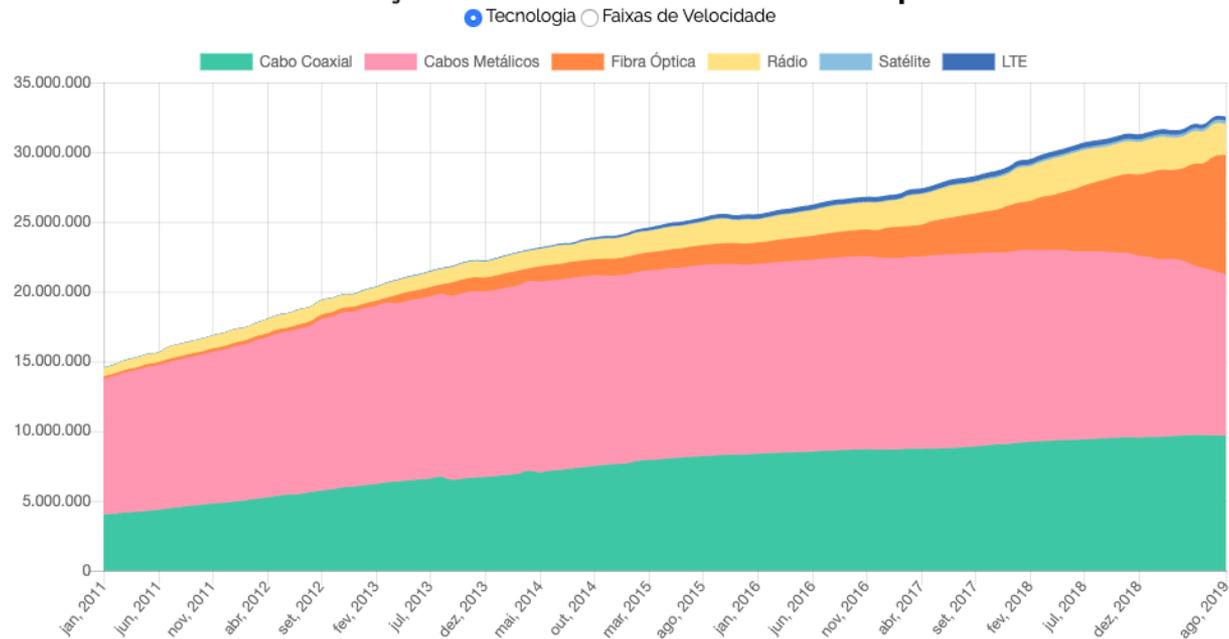


Primeiro:  
Vamos falar  
de números?!



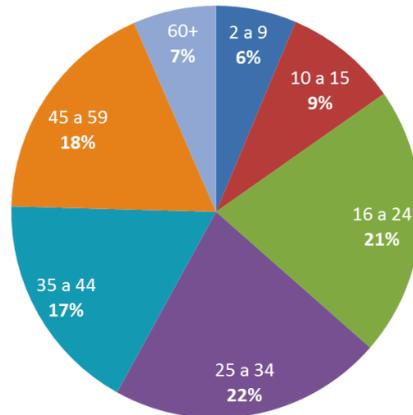
Segundo a Anatel, em 2019 fechamos o mês de agosto com 32 milhões de assinantes em banda larga fixa no Brasil, um número maior que agosto de 2018 onde se registrou 30 milhões de acessos aproximadamente nas mais diversas tecnologias disponíveis.

### Evolução do Número de Acessos no Tempo



## Segundo: Estes números estão corretos?!

- De acordo com os dados da União Internacional de Telecomunicações ([UIT](#)), o Brasil possui mais de 122 milhões de usuários com acesso à Internet (59% da população).
- Segundo o Cetic.Br o número é um pouco maior (67%)
- Se considerarmos o total de usuários em relação à população, o desempenho do Brasil ainda é inferior ao de países como Reino Unido (94%), Japão (92%), Alemanha (90%), Estados Unidos (76%) e Rússia (76%).
- Ainda segundo o Cetic.br 93% dos domicílios possuem algum equipamento de TIC (smartphone, tablete ou computador)



Distribuição segundo a faixa etária. Fonte: Nielsen IBOPE



»»» Temos a  
demanda;

»»» Temos a  
tecnologia;

»»» O que nos  
falta?



- O que todo Gestor busca é a criação de valor para sua organização.
- O valor é criado o [1]conhecimento é utilizado na construção do [2] plano de ação cuja execução é garantida pela [3] liderança.
- Nossa estratégia é gestão eficiente.

»»» Temos a  
demanda;

»»» Temos a  
tecnologia;

»»» O que nos  
falta?



- Estudo de mercado e dimensionamento de planos(\$).
- Conceitos como EbitDa (qual meu lucro)
- Budget (quanto posso gastar).
- Suprimentos (como comprar bem).
- Loss Prevention (retenção e prevenção)

*“Empresas excepcionais são feitas de pessoas excepcionais  
·E uma cultura de alto desempenho.” (Vicente Falconi)*

## Em que isto tudo resulta?



- Nascida em 2012 com “0” clientes.
- Atualmente com mais de 14 mil clientes (7 anos).
- 68 colaboradores.
- Mais de 1000km de rede de fibra óptica
- Investimento anual em P&D crescente
- Meta de 30 mil clientes até 2022

**André Oliveira:**

**Bacharel em Sistemas de Informação/ FTC – FSA**

**MBA em Gestão Estratégica de Negócios/ FGV-SP**

**MBA em Gestão de Varejo / FGV-SP**

**CEO – Core3 Tecnologia**

**andre@core3.com.br**

