

A medida que avanzas en la implantación de tu [negocio WISP](#) tus preocupaciones van cambiando. Tu estado y acciones propias para terminar de implantar tu empresa como operador WISP van cambiando.

Por ejemplo, al comienzo del proceso, es muy común que estés preocupado por tus necesidades y cuanto te puede costar implantar tu empresa WISP. Estás en una fase de investigación y análisis de necesidades. Una vez tus necesidades las tienes bien definidas y has podido establecer un presupuesto de lo que te costaría implantar un negocio como [vendedor de conexión a internet inalámbrica](#) en tu localidad, tu preocupación cambia al estado de evaluación de las alternativas que se ajusten a tus necesidades y a tu presupuesto. Es decir, te encuentras en una etapa de selección del mejor proveedor de tecnología WISP para ayudarte a que puedas avanzar con éxito en tus requerimientos.

Una vez hayas evaluado las alternativas, tus preocupaciones se centraran en el riesgo y el coste de adquirir un compromiso con un proveedor WISP. Equivocarte, no es una opción.

Lo importante es seleccionar un proveedor de tecnología WISP orientando a que tengas resultados y que sea más que un simple suministrador. Debe ser un socio estratégico.

Veamos el siguiente ejemplo: imagina que Alejandro es un ingeniero en telecomunicaciones que quiere emprender un negocio WISP en una población de 20.000 habitantes. Se ha percatado de la oportunidad de negocio que existe, debido a la gran demanda de conexión rápida en la zona y que las grandes operadoras no están llevando sus servicios hasta aquí.

Alejandro ha reconocido y sabe lo que quiere. Alejandro anda buscando dejar su empleo precario y conseguir su libertad financiera implantando su propia empresa como [operador WISP](#). Alejandro quiere que su empresa tenga un retorno de la inversión rápido y quiere garantizar su éxito en los primeros tres años de vida.

Alejandro debe investigar y definir su lista de necesidades y un buen número de requerimientos vitales cómo:

- La amortización de la inversión debe realizarse en el primer año.
- Los costes operativos deben ser bajos.
- Debe estar seguro que ha elegido la zona geográfica adecuada para la implantación.

- El proveedor de tecnología WISP con el que vaya a trabajar debe disponer de un servicio de asistencia técnica cercano en caso de fallo.
- Alejandro requiere garantías de funcionamiento y calidad una vez empiece a captar abonados.
- El presupuesto total de inversión y tener los costes de operación anuales bien acotados.

Cómo puedes ver Alejandro necesita mucho más que un simple proveedor de tecnología WISP que suministre routers, switches, aps, elementos de rack, hardware, software, sistemas de radio o antenas. Alejandro debe buscar, un socio estratégico que esté comprometido con los resultados y sea capaz de atender todas las áreas clave para el éxito del negocio de Alejandro como operador WISP.

Una vez Alejandro ha considerado qué tipo de proveedor de tecnología WISP se ajusta mejor a su lista de requerimientos y encaja en su presupuesto económico. Alejandro quiere comparar y asegurarse de que está adquiriendo el producto y servicio correcto.

Es un momento complicado para Alejandro. Dispone de varias opciones de donde escoger que se ajustan a sus requerimientos y rendimientos esperados. Todos los proveedores de tecnología WISP encontrados son muy parecidos entre ellos, en términos de tecnología y funcionamiento. Pero no todos ofrecen un servicio Integral, la mayoría son sólo suministradores, no van más allá en su compromiso con el éxito del proyecto de Alejandro.

Al final, Alejandro empezará a cambiar su comportamiento, empezará a preocuparse más por el riesgo de hacer negocios con uno o con otro proveedor de tecnología WISP.

Evaluar el riesgo de hacer negocio con un proveedor de tecnología WISP

Alejandro piensa ¿Cuáles son las consecuencias de mi decisión? ¿Qué pasará una vez haya comprado? Alejandro empezará a cuestionarse su decisión, y probablemente se pregunte: ¿Las garantías de calidad serán ciertas? Si sale algo mal, ¿En qué tipo de costes puedo incurrir? ¿Cuáles son los costes legales que puedo tener? ¿Cuál será mi retorno de la inversión? ¿Cuánto tiempo tengo que dedicar a cada actividad operativa? ¿Puede mi nueva empresa permitirse el lujo de incurrir en retrasos y fallos?

Los riesgos son algo que vive en la mente de un empresario y ayudan a que pueda tomar decisiones o a que se quede paralizado y deje pasar una oportunidad por no actuar.

Lo importante de este ejemplo es que como emprendedor de un nuevo negocio cómo operador WISP vijaras por estas tres fases al momento de decidir contratar un proveedor de tecnología WISP y tus preocupaciones cambiarán a medida que avanzas en tu decisión. Es importante que no te equivoques en esta importante decisión y selecciones un socio estratégico con un servicio integral que te ayude a conseguir tus objetivos y no un simple suministrador.

Contacta ahora con uno de nuestros asesores y [consigue mejores resultados para tu negocio WISP.](#)