

Cuando decides emprender un negocio de cualquier índole es normal que te asalten las dudas: ¿y si no va bien? ¿recuperaré lo invertido? ¿qué seguridad tengo de que mi proyecto finalmente salga bien? Todos estos son algunos factores con los que debes lidiar y un negocio Wisp no es la excepción.

¿Qué hacer si el negocio Wisp no va bien? ¿Existe un plan de rescate? Al crear un negocio wisp hay que tener en cuenta una gran cantidad de elementos, pero también hay que considerar que el negocio no vaya bien, porque hay negocios que no van bien y negocios que acaban cerrando, por lo que es muy importante tener en cuenta una serie de factores que se indican a continuación:

¿Cuál es la zona en la que me estoy metiendo?

[Antes de crear un negocio wisp hay que tener en cuenta que deben ser poblaciones pequeñas de no más de 20.000 habitantes, o zonas en las que a pesar de ser de más de 20.000 habitantes han quedado excluidas de la inversión en ftth.](#) Estudiar la zona a atender es primordial:

- ¿Por qué alguien va a querer comprarte?
- Mejora la experiencia del cliente al venderle el servicio de wifi

El problema para las [empresas WISP que venden internet wifi en localidades pequeñas](#) es que se preocupan tanto por las características técnicas que dan la espalda a su producto y olvidan la razón por la cual el cliente quiere comprar. Un cliente lo que desea navegar por la web sin interrupciones sin límites de descarga y con una velocidad de descarga rápida. Hazlo posible, ¡esfuérate! Con la ayuda de BandaLibre esto es posible.

¿Qué potencial de crecimiento tengo?

Está muy bien tener una zona que esté alejada de la civilización, pero también hay que tener en cuenta que el negocio debe desarrollarse si no quieres quedar estancado. Una vez alcanzado un número determinado de abonados del servicio wisp, no podremos seguir creciendo más o si lo hacemos puede llegar a ser un proceso muy costoso y lento, así que es mejor tener zonas adyacentes en las que poder crecer y que dependan principalmente de la zona “core” o la zona por la que hemos empezado a crear nuestro negocio wisp.

Estudiar las zonas colindantes a esas poblaciones rurales es primordial para la supervivencia de tu negocio. Ante todo tienes que ser realista y pensar a largo plazo, y como hemos comentado anteriormente siempre teniendo como objetivo mejorar la experiencia del

cliente puesto que como ya sabes, al estar en pequeñas poblaciones una mala experiencia de un cliente puede frenarte en tu crecimiento. El servicio propiamente dicho así como la estructura del propio servicio deben ir de la mano si quieres que tu proyecto llegue a buen puerto.

No dedicar suficientes recursos a marketing y comercialización del servicio

El negocio Wisp es un negocio que puede traer una gran cantidad de clientes si te conocen, eres de la zona, y tienes una buena reputación. Si no eres de la zona, mejor buscar un distribuidor de confianza que te permita hacer los clientes que necesitas para que tu negocio pueda seguir creciendo.

Como en cualquier negocio si tu producto es muy bueno pero no lo conoce nadie, estás perdiendo dinero, y este no debe ser el caso. [Traza un plan de marketing ajustado a las características de la población en la que vas a trabajar](#). Ponte en el lugar de los clientes, piensa como ellos y ofréceles lo que ellos necesitan. Te puedes ayudar de:

- Cartelería y folletos
- Comercial a Puerta Fría
- Administradores de comunidades
- Implementación de zonas wifi gratuitas
- Redes Sociales

¿Puede existir un plan de rescate?

Existe un plan de rescate, la respuesta es sí, hay empresas que se dedican a comprar negocios de telecomunicaciones en activo con clientes, porque es la cartera de clientes, el flujo de caja, el fondo de comercio, tiene un valor y se puede vender para al menos recuperar la inversión, siempre y cuando se haya avanzado en lo correcto.

Aunque este no debe ser tu objetivo final, y tampoco es la forma correcta de comenzar un negocio si ya estás pensando de manera negativa. Para conseguir un negocio como operador Wisp de éxito, es necesario realizar un gran trabajo que mezcle todas las acciones anteriores de forma coordinada. De esta forma podrás tener la máxima visibilidad posible y empezará a dar frutos tu negocio como operador Wisp en poco tiempo. Desde BandaLibre te proporciona todas las herramientas y conocimiento para que logres tus objetivos con el mayor de los éxitos. ¡Olvídate de qué hacer si el negocio Wisp no va bien! Te ayudaremos a conseguirlo con la mejores garantías y los mejores profesionales que ponemos a tu

disposición.

- Te buscaremos la mejor solución con resultados visibles.
- Tendrás el socio tecnológico que siempre has deseado, resolvemos tus dudas y te planteamos las nuestras, trabajamos junto a ti para darte una respuesta.
- Trabajarás con los principales fabricantes en soluciones de telecomunicaciones y electrónica de red.
- Te daremos las herramientas adecuadas, nos involucramos en tu proyecto como si fuera nuestro y haremos que salga adelante más rápido de lo que imaginas.
- Todo lo que hacemos, lo hemos hecho muchas veces y sabemos que será un éxito.
- Tienes a tu servicio un equipo de profesionales experimentado que además aprenderán de ti.

