Mate seu negócio para crescer

Rui Suzuki // segunda-feira, 26/08/2013 13:23

Seu time está ganhando e os negócios vão muito bem, obrigado. Mas aí você enxerga uma oportunidade única, onde sua expertise também poderia ser muito bem utilizada. Vem a dúvida: o que fazer agora? Encerrar as atividades e começar do zero é uma possibilidade.

Tomar essa decisão é um ato difícil e a intenção não é que você se jogue em um precipício sem nenhuma corda de segurança. Questionamentos vão surgir e é preciso ponderar diversos fatores para realizar essa escolha.

Eu e meu sócio, Juliano Simões, passamos por esse dilema alguns anos atrás. Até 2006 tínhamos duas empresas: a Axios Tecnologia, que fornecia equipamentos, softwares e serviços de segurança na internet, além de desenvolver sites e sistemas web e a CentralServer, que prestava serviços de hospedagem web.

A Axios, criada em 1996, estava estabilizada no mercado e tinha grandes empresas como clientes, além de um bom faturamento para esse nicho. Porém, o faturamento estava baseado na revenda de produtos, o que resultava em um baixo diferencial frente aos grandes players que passavam a concorrer conosco.

E em 2006, a atuação de mercado da CentralServer estava em processo de consolidação, e nós já províamos serviços com confiabilidade para um número crescente de clientes. Por se tratar de um segmento com grande potencial de expansão, resolvemos abrir mão da Axios e concentrar todos os esforços na

CentralServer, investindo pesadamente em inovação.

No primeiro ano o faturamento caiu em 30%, mas desde então a CentralServer está em curva ascendente: somente nos três últimos anos crescemos 114%.

E esse foi o segredo. Fizemos um planejamento a partir da análise de tendências e cenário de mercado. Como conhecíamos profundamente o negócio, consideramos as possibilidades a curto, médio e longo prazo para então tomar a decisão.

Com foco total na CentralServer, continuamos a aumentar a equipe e pudemos nos empenhar em melhorar cada vez mais o atendimento e oferecer novas soluções de hospedagem, como cloud hosting e cloud backup.

Rui Suzuki é diretor Comercial da CentralServer

Imprimir Enviar por email
Comunique um erro

Soluções em:

As 5+ lidas

MOOVIT
Transporte público de POA na mira de app

SUPERAGENDADOR
Startup cria sistema para salões de beleza

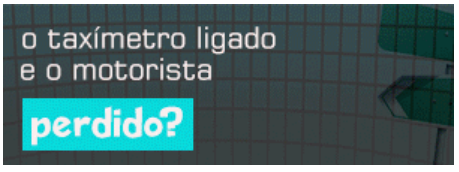
ATÉ 2017
Correios miram 5 mi de usuários de MVNO

DÓLAR
Microsoft prepara reajuste de preços

INVESTIMENTO DE EX-HARVARDS
MBA60 leva aporte de R$ 1,2 mi

Galeria de Imagens

Ver mais >>



0 Tweet
0 Curtir
Share

Faça como o Baguete e mais de 13.000 clientes
Escolha Dinamize
www.dinamize.com
DINAMIZE

Baguete Diário
Curtir
2.817 pessoas curtiram Baguete Diário.
Plug-in social do Facebook

COMENTAR

Seu nome: *
Anônimo

Email: *
O conteúdo deste campo é privado não será exibido ao público.

Sua página:

Comentário: *

VALIDAÇÃO
Esta questão serve para validar se você é um leitor do Baguete!

Qual código aparece na imagem?: *
Digite os caracteres que aparecem na imagem.

Salvar Pré-visualizar

Voltar

Baguete Jornalismo Digital | Todos os direitos reservados - Notas Legais | Versão mobile