

A História da Hostnet, quem somos e para onde vamos!

"Você tem de agir. E você tem que estar disposto a fracassar, se você tem medo de fracassar, não irá muito longe" Steve Jobs



Internet é um mercado poderoso e bilionário

Cresce o número de empresas de Internet no Brasil

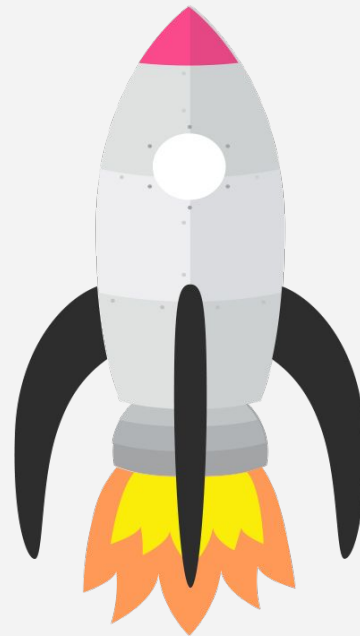
Estimativa de faturamento de todas as empresas de internet que atuam no Brasil no ano de 2016 foi de R\$ 139,61 bilhões, segundo pesquisa da Abranet.

Vendas na internet no Brasil devem dobrar até 2021, indica Google

Segundo a companhia, o segmento terá crescimento médio de 12,4% ao ano e atingirá um total de R\$85 bilhões em vendas.

Internet chega pela 1ª vez a mais de 50% das casas no Brasil, mostra IBGE

Em 2014 mostram que 36,8 milhões de lares já tinham conexão.



TOP 10 Penetração de Internet

	Country	Internet Users (2016)	Penetration (% of Pop)	Population (2016)	Non-Users (internetless)	Users 1 Year Change (%)
1	China	721,434,547	52.2%	1,382,323,332	660,888,785	2.2%
2	India	462,124,989	34.8%	1,326,801,576	864,676,587	30.5%
3	U.S.	286,942,362	88.5%	324,118,787	37,176,425	1.1%
4	Brazil	139,111,185	66.4%	209,567,920	70,456,735	5.1%
5	Japan	115,111,595	91.1%	126,323,715	11,212,120	0.1%
6	Russia	102,258,256	71.3%	143,439,832	41,181,576	0.3%
7	Nigeria	86,219,965	46.1%	186,987,563	100,767,598	5%
8	Germany	71,016,605	88%	80,682,351	9,665,746	0.6%
9	U.K.	60,273,385	92.6%	65,111,143	4,837,758	0.9%
10	Mexico	58,016,997	45.1%	128,632,004	70,615,007	2.1%

Fonte: <http://www.internetlivestats.com/internet-users-by-country/>



Há mais de 15 anos a Hostnet
surgiu no mercado

Como foi o início da Hostnet?

Qual era o foco da empresa?

- Diferencial atrativo inicial era o fator preço
- Não era necessário proximidade local com os clientes, com divulgação (propaganda) pois os clientes chegavam na empresa e assinavam baseados no preço e argumentos apresentados pelo site

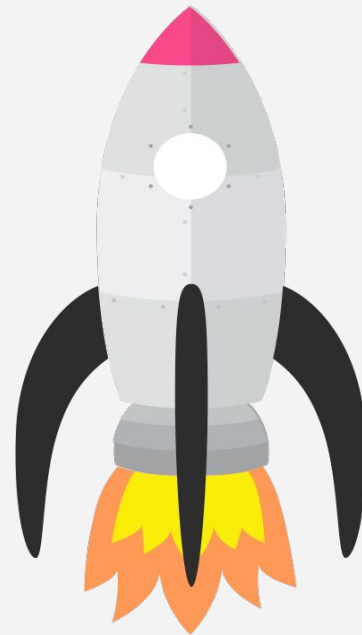


Mudança de posicionamento

Ao longo dos anos a Hostnet foi mudando seu posicionamento de mercado.

Passando a ter como premissa o posicionamento por diferenciação.

Se apresentando como uma empresa de qualidade técnica superior, isso foi conquistado através de vários esforços.



Nossa história em frases e fases

A Hostnet e o mercado de hospedagem

Em 2000, a Hostnet foi criada revendendo serviços de provedores americanos. O mercado de hospedagem ainda era extremamente amador

Em 2001, a empresa começou a investir em servidores próprios

Apostando em ganhar mercado pelo preço, o carrochefe era o plano de R\$ 9,90 e plano “Revenda”. O diferencial da empresa era preço, que buscava crescimento a qualquer custo, oferecendo qualquer tipo de serviço de hospedagem

**Em 2002, ocorreu uma reestruturação na empresa,
que se juntou com a Digirati**

**Com um corpo técnico mais profissional, a Hostnet
passou a desenvolver tecnologia própria**



**Open Source e desenvolvimento de tecnologia
própria se tornaram um lema na empresa**

**A Hostnet começou a oferecer 30 dias grátis na
adesão dos planos**

**30 dias grátis se mostrou bom para o crescimento
porém, ruim para a estabilidade**

Virou alvo de SPAMMERS e SCAM



Em 2010, a empresa passou a se focar em qualidade em detrimento a crescimento a qualquer custos. O modelo de “Revenda” parou de ser comercializado

A empresa passou a investir na melhoria da qualidade no atendimento, passou a focar em hospedagem Linux com PHP. Deixou de lado a hospedagem em windows.



**Em 2013, a empresa lançou o plano Private,
adotando diversas inovações tecnológicas com o uso
tecnologia de Container (LXC)**

**Em 2014, através de uma parceria com a CloudFlare
a empresa começou a usar CDN**

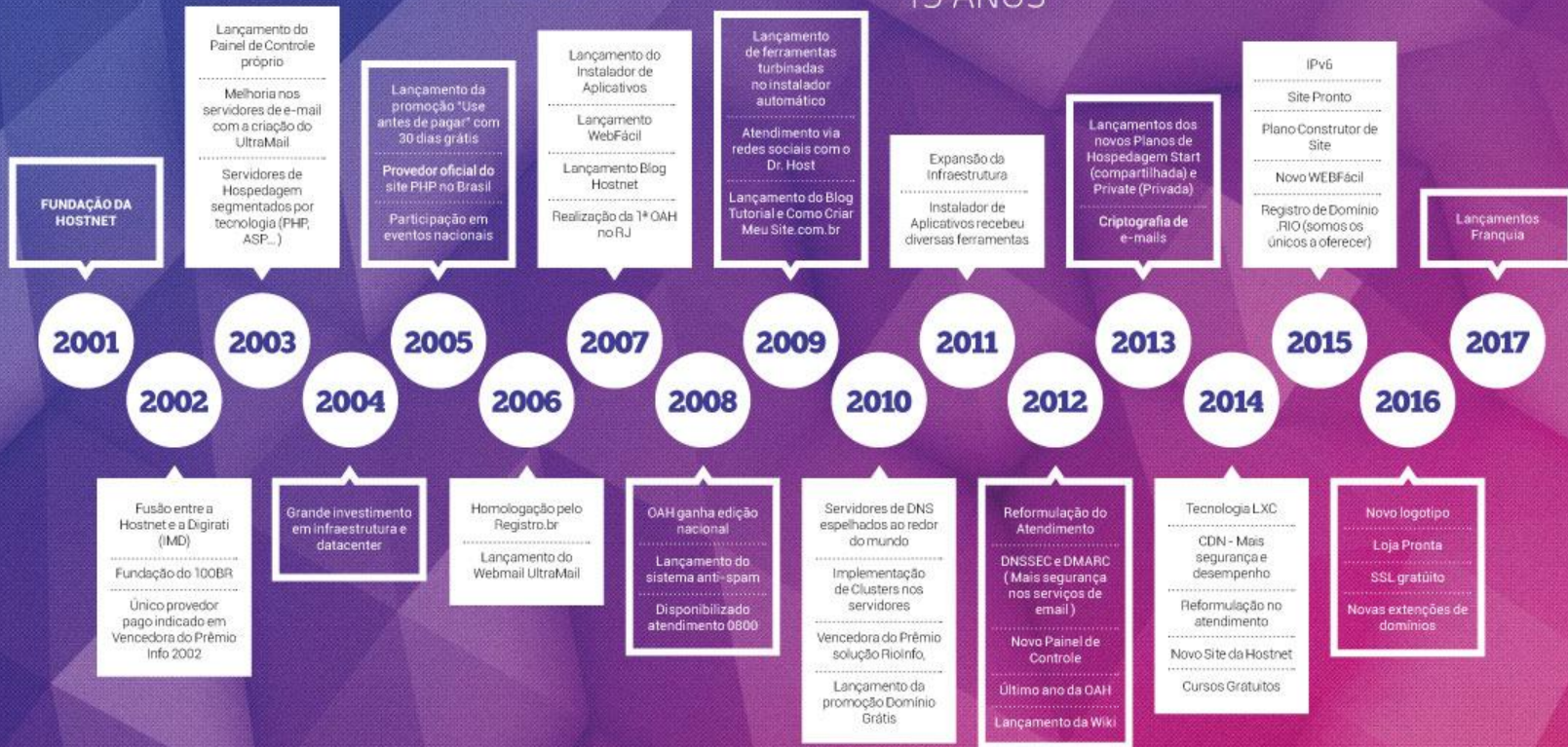


Em 2015, a empresa passou a usar proteção específica contra DDoS e migrou para para o datacenter Equinix



hostnet

15 ANOS



Hoje a Hostnet é uma empresa voltada para qualidade

Nosso objetivo é trabalhar em conjunto com empreendedores, que precisam de serviços web, que podem ir desde a criação de sites e lojas, passando por serviços de marketing digital e hospedagem de sites utilizando as tecnologias em que nos especializamos.



Entendemos que a Internet é um excelente local para empreender e fazer negócios.

Queremos promover o encontro entre especialistas e empresas que precisam se estabelecer nos meios digitais através de um sistema de Franquia lucrativo e uma metodologia de trabalho consistente

A partir do momento que deixamos de ser uma empresa que concorre por preço, passou a ser imprescindível, **ser tecnicamente melhor, disponibilizar conveniência e facilidade de acesso,** vender a solução, vender experiência ao cliente, agregar valor à marca e, principalmente, estar próximo do cliente.

O andamento e projeção da expansão nacional



A missão do sistema de Franquia Hostnet

- Ser reconhecido notoriamente, em nível tecnológico, como a melhor opção entre nossos concorrentes.
- Desenvolver e oferecer através da nossa rede de Franqueados a conveniência e a facilidade de acesso
- Entregar soluções completas, proporcionando ao cliente uma experiência que valorize a nossa marca.



O mercado de Franquias segue crescendo

Franquias crescem 8% em 2016 e empreendedores buscam microfranquias

“O franchising manteve a resiliência. Alguns setores sofreram muito com a crise, mas não vergaram”, afirma Cristina Franco, presidente da ABF

Franquia tem a menor taxa de mortalidade entre as empresas.

Percentual de negócios do ramo que não ultrapassa o primeiro ano de atividade é de 3%; em tempo de crise, operação é mais segura

Franchising: o modelo de negócio preferido dos empreendedores do século XXI

Setor obteve um faturamento de aproximadamente R\$ 139,6 bilhões, e fechou o ano com 3.073 redes franquadoras e 138.343 unidades franqueadas.



As unidades através de empreendedores atuam localmente dispostos a trabalhar as oportunidades que existem no mercado.

Através de treinamentos e alinhamentos estratégicos definiremos um modelo de Franqueamento que inclui, padronização (característica do Franchising), atendimento local (conveniência) e divisão das responsabilidades.

**É neste cenário acreditamos que o Modelo de Franquia
Hostnet será benéfico para todos os envolvidos**

Expansão Internacional

"Tente uma, duas, três vezes e se possível tente a quarta, a quinta e quantas vezes for necessário. Só não desista nas primeiras tentativas, a persistência é amiga da conquista. Se você quer chegar aonde a maioria não chega, faça o que a maioria não faz.
Bill Gates

Eu estou convencido de que metade do que separa os empreendedores bem-sucedidos dos não sucedidos é pura perseverança."

Steve Jobs



Conte comigo e obrigado!

Kauê Linden

kaue@hostnet.com.br

