

# Управляемый Wi-Fi как инструмент маркетинга

Компания «Энфорта» знает, как использовать беспроводную сеть с пользой для вашего бизнеса.



Автор: Александра Артемова

*Удобный и простой доступ в Интернет давно уже стал необходимостью в сфере HoReCa. Однако просто факта наличия Wi-Fi-сети в ресторане или гостинице сегодня уже недостаточно — крайне желательно, чтобы точка доступа приносила пользу самому заведению. В арсенале решений компании «Энфорта» есть услуга «Управляемый ХотСпот», которая может стать отличным маркетинговым инструментом.*

В самом деле, Wi-Fi (как правило, бесплатный) давно уже стал обязательным элементом сферы HoReCa — при столь широком распространении устройств типа смартфонов и планшетных ПК это неудивительно. Множество клиентов приходит в ресторан, ожидая не только качественной кухни, но и не менее качественного Wi-Fi, это факт. Но что такое Wi-Fi для того же ресторана? Только ли статья расходов, пусть и необходимых для поддержания лояльности клиентской базы?

Представьте, что Wi-Fi — это витрина вашего магазина: по статистике, более 500 человек ежемесячно видят приветственную страницу при подключении к Сети.

Пользователя также можно идентифицировать по паролю, однако в таком случае теряется возможность показать гостю приветственную страницу и переадресовать его на сайт компании. Более того, пароль нужно каким-то образом узнать, а их бесконечные пересказы падают на и без того нагруженные плечи персонала. После подключения клиент попадает на сайт компании, что позволяет получать дополнительный трафик. Новая услуга или мобильное приложение, мероприятия и скидки — информация, которую активно размещают на полиграфии, мониторах, POS-материалах — все это может быть опубликовано на странице подключения к Wi-Fi.

К счастью, грамотный подход к организации Wi-Fi-сети для гостей может сделать из этой статьи расходов очень полезный инструмент, обладающий широчайшим спектром возможностей, в том числе и маркетинговых. Современные технологии дают такие возможности и отличный пример — услуга «Управляемый ХотСпот» от компании «Энфорта», с помощью которой можно решить множество задач. Во-первых, с недавних пор для использования публичных точек доступа необходима авторизация (как правило, она производится по номеру мобильного телефона или через социальные сети). «Управляемый ХотСпот» решит все подобные вопросы: после подключения устройства к Сети браузер автоматически отобразит страницу Wi-Fi-портала вашего заведения, где помимо авторизации пользователь найдет для себя массу интересного.

## Наделяй и властвуй

Управляемый ХотСпот (УХС) — инструмент, который дает потребителям доступ к Wi-Fi, а владельцам бизнеса — куда больше возможностей. Так, ресторан, воспользовавшись продуктом «Энфорты», открывал гостям доступ в Сеть на 2 часа. Далее клиенту поступало смс: дальнейший доступ в Интернет — только при покупке позиции из меню. А те, кто пришел в заведение повторно и подключился к Wi-Fi, получали другое сообщение: сегодня вам скидка 10%. Помимо роста клиентского трафика и среднего чека владелец заведения открыл для себя и необходимость общения с аудиторией через соцсети. Благодаря УХС его группа в «ВКонтакте» выросла со 100 до 400 пользователей — это те люди, которым постоянно интересно, что происходит в заведении. В «Энфорте» утверждают, что УХС — новый инструмент для b2b, в основе которого лежит продвижение товаров и услуг на основе точечной идентификации пользователя. Национальный оператор связи называет следующие опции этого продукта для бизнеса:

- Реклама. Платформа, которой управляется УХС, высылает через смс подключившимся в заведении к Wi-Fi фактически любую заданную информацию. Например, это сообщения об акциях и распродажах.
- Email-маркетинг. Рассылка предложений участникам акций.
- Работа с лояльностью потребителей. Проведение опросов и тестов.
- Аналитика поведения клиентов. Портрет потребителя, анализ покупок и пр.
- Стимулирование к покупке. Купоны на повтор-

ное посещение, индивидуальные спецпредложения.

- Контроль. Управление временем, другими условиями доступа в Интернет.

- Дополнительные фишки. Встроенные приложения («Что рядом», «Стена общения» и т.п.).

Гость идентифицируется через номер мобильного телефона, на него отправляется смс с паролем для подтверждения данных. А то, что видит пользователь на своем экране (включая стартовую страницу), персонализируется под фирменный стиль заказчика. Простота настройки, наличие красочных шаблонов, адаптивный дизайн помогут создать цепляющее предложение предпринимателю и с базовыми (начальными) навыками пользования ИТ.

Для самого же заведения подобный портал — это мощный и эффективный канал маркетинговой коммуникации, задача которого поддерживать лояльность, продажи и увеличивать доходность. Портал гибко настраивается (имеется набор шаблонов, ориентированных на различные виды деятельности заказчика) и предлагает множество возможностей.

**Маркетинг здесь и сейчас.** Пожалуй, это лучший способ ненавязчиво проинформировать гостя о маркетинговых инициативах, специальных предложениях и т.д. Информация о скидках и прочих программах лояльности здесь как нельзя более уместна. Предложите купон на следующий ужин или прорекламируйте бизнес-ланч — наверняка, это хорошо скажется на посещаемости.

**Дополнительная информация.** Если на портале размещена интересная и полезная информация, так или иначе связанная с заведением (особенно если она подана с юмором), гость получит больше положительных впечатлений

— этот фактор нельзя недооценивать.

**Анализ.** Знать предпочтения своих клиентов очень полезно, хотя бы с целью корректировки рыночной политики. Чтобы получить эту информацию, можно провести опрос, голосование и т.п. О многом может также рассказать статистика посещений страниц с информацией о том или ином маркетинговом предложении.

**Email-маркетинг.** Предложите гостю или посетителю оставаться на связи, подписавшись на новости вашего заведения по электронной почте.

Wi-Fi-портал — действительно, мощный инструмент маркетингового взаимодействия. Использование современных инструментов и информационных технологий позволяет заметно улучшить эффективность работы, а этот фактор сегодня очень и очень важен.