



Puntos de acceso WiFi para un servicio de Internet para invitados

Características que debe tener un servicio de punto de acceso WiFi para administrar el uso de invitados

- ❑ Un método para garantizar que el servicio de Internet sea utilizado exclusivamente por los clientes: esto se puede hacer mediante la generación de códigos de acceso para los clientes.
- ❑ Una página de inicio de sesión flexible y personalizable que se puede utilizar para anunciar la empresa: enlace al sitio web de la empresa en un "jardín amurallado".
- ❑ Después de iniciar sesión, lleve al cliente al sitio web comercial: anime al cliente a regresar con alguna "oferta especial".
- ❑ Controle las velocidades de datos de cada cliente para garantizar que se comparta el ancho de banda del ISP: un cliente que acapara el ancho de banda hará que otros se quejen.
- ❑ Puede ser necesario bloquear el acceso a sitios web de transmisión de video para compartir el ancho de banda disponible.
- ❑ Use la página de inicio de sesión o el sitio web para facilitar que el cliente publique una reseña favorable en las redes sociales u otro canal.
- ❑ Protección de firewall para evitar que los piratas informáticos accedan a la red empresarial.



Guest WiFi puede ser un activo para muchas empresas y se utiliza para mejorar el compromiso con el cliente.

Para algunas empresas como la hotelería, Internet WiFi es una necesidad y la calidad del WiFi generalmente se publica como el primer elemento en cualquier revisión o comentario.

El WiFi empresarial puede tener muchos beneficios. Para algunas empresas, puede ser parte de una estrategia de marketing minorista. Para otras empresas puede ser una fuente de ingresos adicional..

OPORTUNIDAD DE COMERCIALIZACIÓN

Para muchas empresas, la única oportunidad de comunicarse con un cliente es a través del punto de acceso WiFi para invitados. Un buen ejemplo de esta oportunidad está disponible para los restaurantes. Los clientes del restaurante son anónimos, por lo que el restaurante no tiene la oportunidad de promocionarse ante los visitantes anteriores. Muchos restaurantes ofrecen un vale de descuento para la próxima visita cuando el huésped lo solicita a través del servicio WiFi. El huésped proporciona una dirección de correo electrónico y el comprobante se envía a ese correo electrónico al final del día. El tiene dos ventajas, el restaurante dispone del email para su posterior comercialización, y el comensal se anima a volver de nuevo.

GENERACIÓN DE INGRESOS

Algunos negocios que se encuentran en lugares remotos donde no hay cobertura de telefonía móvil pueden vender acceso a Internet con el servicio WiFi. Dichos negocios incluyen parques para casas rodantes, campamentos y puertos deportivos. Incluso los negocios que tienen una buena cobertura móvil pueden generar ingresos del servicio WiFi de Internet. Por ejemplo, algunos hoteles ofrecerán un servicio de Internet de 2 niveles, Internet gratis con velocidad limitada y luego cobrarán por Internet rápido. Para los huéspedes que pueden reclamar gastos comerciales y tienen que descargar y cargar grandes volúmenes de datos, el servicio de alta velocidad es una ventaja.

VENDER SERVICIOS ADICIONALES

Hay muchas empresas que ofrecen una gama de servicios. Por ejemplo, los destinos de viaje pueden ofrecer servicios. La pesca, el buceo, el kayak, el rafting y los paseos en tirolesa son solo algunas de las atracciones adicionales que se pueden ofrecer. Utilice el servicio WiFi de hospitalidad para asegurarse de que los huéspedes estén al tanto de las atracciones adicionales y proporcione un medio para hacer una reserva a través de la página de inicio de sesión.

Llame al 1-800-213-0106 o escriba a: support@guest-internet.com