



O ile dłużej z WiFi?

Według globalnych badań firmy iPass, średni czas trwania sesji WiFi w punktach usługowo-handlowych wynosi 68 minut.

Przykładowe sieci korzystające z rozwiązań WiFi:

- kawiarnie
- restauracje
- puby
- stacje benzynowe
- kina
- myjnie samochodowe
- salony fryzjerskie

iPass Mobile Broadband Index 2008:

Połączenia z punktów usługowo-handlowych stanowią 26% łącznego komercyjnego użycia WiFi na świecie.

Roczny wzrost liczby sesji z tego typu lokalizacji wyniósł 56%.

 **verax**
systems

Zapewnienie usługi bezprzewodowego Internetu w sieciowych punktach sprzedaży pozwala na zwiększenie liczby klientów, a przez zatrzymanie ich dłużej wpływa korzystnie na dochód z działalności podstawowej.

Europejskie sieci usługowo-handlowe w sieci bezprzewodowej dzięki rozwiązaniu SPARK

WPROWADZENIE

SPARK jest kompleksowym rozwiązaniem zapewniającym możliwość oferowania usługi bezpiecznego, niezawodnego i szybkiego bezprzewodowego dostępu do Internetu w różnorodnych obiektach komercyjnych i przestrzeniach publicznych.

Jako twórca oprogramowania wchodzącego w skład systemu SPARK, Verax Systems nabył wiedzę i doświadczenie licznych wdrożeń rozwiązania w obiektach sieciowych w Europie Zachodniej, takich jak puby, kawiarnie, restauracje i inne punkty usługowo-handlowe.

UZASADNIENIE BIZNESOWE

W dobie ogromnej konkurencji przyciągnięcie klientów na swoje produkty lub usługi podstawowe wymaga często działań w szerokim zakresie. Duże i kosztowne kampanie reklamowe, programy lojalnościowe oraz promocje prowadzi już większość sieci usługowych i handlowych. Zachęcenie potencjalnych klientów do odwiedzenia danego punktu wymaga przykucia ich uwagi. Jeszcze trudniejsze są próby przejęcia klientów konkurencyjnych sieci, często bardzo przywiązanych do marki. Wszystkie te działania wymagają znalezienia elementu wyróżniającego lub usługi dodanej.

Przyciągnięcie klientów to jedna strona medalu, drugą jest maksymalizacja sprzedaży. Pakiety produktów i usług oraz techniki sprzedaży wpływające na decyzje klientów są już powszechne i odnoszą tylko częściowy skutek.

Oddanie klientom do dyspozycji usługi bezprzewodowego dostępu do Internetu w sieciowych punktach sprzedażowych wydaje się być więc świetnym, niedrogim rozwiązaniem dla obu kwestii – z jednej strony pozwoli odróżnić się od konkurencji i zachęcić większą liczbę klientów, z drugiej – zwiększyć szansę na lepszą sprzedaż poprzez zatrzymanie klienta na dłużej oraz, w zależności od modelu biznesowego, odnosić dodatkowe zyski z tytułu świadczenia usługi.



WYMAGANIA

Tak jak w przypadku większości inwestycji technologicznych, podstawowym rozpatrywanym czynnikiem jest koszt. Prawidłowe oszacowanie go jest jednak możliwe dopiero po zrozumieniu, jak wiele aspektów ma istotne znaczenie przy wyborze odpowiedniego rozwiązania.

STUDIUM PRZYPADKU

Podstawowe kwestie, jakie dla dotychczasowych sieciowych użytkowników systemu SPARK miały decydujące znaczenie, są następujące:

- Model biznesowy – możliwość określenia płatności za dostęp do Internetu i wyboru jej sposobów.
- Elastyczność konfiguracji, umożliwiająca np. wyświetlanie informacji o produktach i usługach, ograniczanie dostępu do wybranych usług, zmianę taryf lub modelu biznesowego.
- Raporty o użyciu, liczbie klientów, czasie trwania sesji itp.
- Wymóg retencji danych nałożony przez dyrektywę UE.
- Spójność wizerunku usług i punktów sieciowych.



ROZWIĄZANIE

SPARK odpowiada na wszystkie te wymagania. Dzięki gotowemu rozwiązaniu i dużemu doświadczeniu dostawcy, uruchomienie usługi trwa bardzo krótko i składa się z:

- analizy biznesowej oraz technicznej, np. mocy sygnału w całym obiekcie,
- instalacji sprzętu, tj. hot spotów, serwerów RADIUS itp.,
- instalacji oprogramowania realizującego usługi sieciowe,
- zapewnienia aplikacji do obsługi płatności, zarządzania treścią strony portalowej, monitoringu urządzeń sieciowych oraz raportowania użycia usługi.

KORZYŚCI

Dzięki zastosowaniu rozwiązania SPARK, dotychczasowi klienci odnieśli następujące korzyści:

- **Zwiększenie zysków z działalności podstawowej** – dzięki zatrzymaniu klientów na dłużej oraz możliwości prezentacji produktów w formie reklam.
- **Zwiększenie liczby klientów** – dzięki atrakcyjnej, odróżniającej od konkurencji usłudze.
- **Zmniejszenie kosztów dostępu** przez mechanizm zarządzania pasmem, pozwalający na wybór tańszej usługi dostępowej ISP.
- **Oszczędność czasu i pieniędzy** dzięki możliwości samodzielnej konfiguracji usług i taryf płatności.
- **Przyjazność dla klienta** – wsparcie wielu sposobów płatności: karty kredytowe, SMSy, zdraпки *pre-paid* lub dostęp bezpłatny.
- **Wsparcie programów lojalnościowych** poprzez wartość dodaną dla klienta oraz możliwość oferowania usługi za punkty.
- **Zachowana spójność wizerunku** przez pełne dostosowanie szaty graficznej strony dostępowej.
- **Lepsze targetowanie usług** dzięki możliwości prezentacji wybranych treści i analizie sesji.
- **Zgodność z dyrektywą UE** oraz znowelizowanym polskim Prawem Telekomunikacyjnym w zakresie wymogu retencji danych telekomunikacyjnych.

ANALIZA RENTOWNOŚCI

Na podstawie doświadczenia sieci gastronomicznych korzystających z rozwiązania SPARK, rentowność inwestycji oszacować można korzystając z poniższych wskaźników, w zależności od przyjętego modelu biznesowego:

Płatny dostęp do Internetu

- Kawiarnia przy głównej ulicy dużego miasta: **3%** klientów obok nabycia produktów podstawowych kupuje **godzinny** dostęp do Internetu.
- Sieć restauracji: sprzedaż średnio **100 zdrapek miesięcznie** na jeden lokal przy wzroście o **ok. 50 klientów**. Szacowany zysk to 80% opłat za Internet oraz wzrost sprzedaży usług podstawowych.

Bezpłatny dostęp do Internetu

- Po wdrożeniu bezpłatnej usługi WiFi, pub w południowo-wschodnim Londynie zanotował **8% wzrost** liczby klientów.
- Sieć kawiarni: ok. **10%** klientów korzysta z bezprzewodowego dostępu do Internetu. Ok. **60%** z nich zamawia dodatkowy produkt.

PODSUMOWANIE

Dzięki wieloletniemu doświadczeniu i gotowemu rozwiązaniu technicznemu, Verax Systems zapewnił swoim klientom możliwość oferowania atrakcyjnej usługi, co przyczyniło się do wzrostu lojalności klientów oraz sprzedaży.

verax
systems

Verax Systems to software house oraz integrator oferujący innowacyjne i zaawansowane technologicznie rozwiązania IT dla sektora telekomunikacyjnego, bankowości oraz przedsiębiorstw. Od momentu powstania Verax Systems świadczy usługi i realizuje projekty dla Klientów na pięciu kontynentach.

Biura

Newark, DE (U.S.A.)
Newton Abbot (Anglia)
Dublin (Irlandia)
Poznań (Polska)
Monachium (Niemcy)

www.veraxsystems.com