



Андрей Блинов,
руководитель направления
Перспективные продукты
МРФ «Урал», ПАО «Ростелеком»

Свободный Wi-Fi — показатель уважения к клиенту

Публичный Wi-Fi повышает лояльность клиентов и приводит к увеличению среднего чека. Насколько бизнес в Перми использует маркетинговые возможности Wi-Fi, рассказал Андрей Блинов.

❓ Признаться, всегда вызывает удивление, если в каком-то публичном месте нет Wi-Fi. Его наличие — такой же показатель уважения к гостю, как «здравствуйте» на входе. Есть ли данные, сколько предприятий пользуется публичным Wi-Fi?

— Это только кажется, что Wi-Fi — повсеместное явление. По некоторым данным, порядка 72% предприятий всё ещё не предоставляют доступ. Возможно, многие так до конца и не разобрались с поправками в законодательство, которые в 2014 году обязали всех юридических лиц, предоставляющих публичный выход в интернет, проводить идентификацию пользователя. Сейчас эту авторизацию разрешается провести через мобильный номер, что значительно упрощает всю процедуру.

❓ Наверняка многие пытаются найти «лазейки» в законе, отсюда низкое покрытие управляемым Wi-Fi?

— Действительно, предприниматели пытаются обойти эту норму, но сразу скажу, что штрафы за нарушение значительно выше стоимости подключения услуги у официального оператора — от 100 тыс. до 200 тыс. руб.

❓ Допустим, я открываю новое кафе, хочу организовать для гостей доступ к Wi-Fi, как действовать дальше?

— Можно не разворачивать собственную инфраструктуру. Это долго, дорого, хлопотно. Мы предлагаем комплексный продукт — управляемый Wi-Fi с авторизацией пользователей. Схема проста: как только заявка приходит в «Ростелеком», приезжает наш специалист, привозит точку доступа,

инсталлирует оборудование, соединяет с нашим сервером авторизации — и всё, можно пользоваться.

Наше решение позволяет проводить тонкую настройку доступа для пользователей — устанавливать период доступа, расписание, максимальный срок авторизации, назначать собственное имя точкам доступа.

Как я уже упоминал, были случаи, когда компании подключали Wi-Fi до изменения законодательства и теперь предоставляют доступ «подпольно», у них есть всё оборудование, и они хотят выйти «из тени», в этом случае мы подключаем имеющуюся инфраструктуру к нашему решению.

❓ Но ведь управляемый Wi-Fi необходим не просто как инструмент лояльности, он также позволяет решать определённые маркетинговые задачи?

— Всё так, и умные компании этот инструмент эффективно используют. К примеру, можно полностью забрендировать страницу авторизации, после авторизации пользователя направить на страницу предприятия либо показать выгодное предложение, то есть, по сути, это быстрый и легальный доступ в гаджет своего потребителя.

Кроме того, в личном кабинете доступна статистика — по пользовательским устройствам, посещённым сайтам (готовится к реализации), а это информация для построения дальнейших коммуникаций с посетителями. Совсем скоро у нас реализуется маркетинг социальных сетей, то есть пользователь сможет авторизоваться не только по телефону или через сайт госуслуг, но и через свой аккаунт в соцсетях, а это ещё больше расширяет маркетинговые возможности, получится

создавать целевой таргетинг, подписывать на группы... Также в ближайших планах интегрировать страницы авторизации с кассой заведения, чтобы оплачивать услуги прямо с гаджета.

❓ Каковы параметры вашей сети? Не столкнётся ли гость с ситуацией, что он авторизовался, а после не смог зайти ни на один сайт?

— Здесь речь скорее не про скорость Wi-Fi, а в целом про организацию решения. То, какую скорость будет получать конечный пользователь, зависит от оборудования, способа предоставления доступа и в большой степени от канала до точки предоставления доступа. Наши магистральные сети выдерживают внушительную нагрузку, находятся под контролем и расширяются по мере необходимости. Мы предлагаем различные виды оборудования в зависимости от количества потенциальных пользователей — до 100 активных пользователей и до 300 абонентов в ожидании.

❓ Управляемый Wi-Fi предоставляют многие телеком-компании, в чём отличие «Ростелеком»?

— «Ростелеком» сегодня предоставляет самую масштабную в России сеть. Если у заказчика открыт бизнес по всей стране или в нескольких регионах, то единство и цельность решения, которое мы можем предоставить, — это большой плюс. Мы предлагаем комплексный сервис, который может настраиваться и меняться вслед за ростом и изменением масштабов задач внутри компании-заказчика.

Тел. 8-800-200-3000
www.rf.ru