

Wifi đã không còn quá xa lạ đối với chúng ta và ngày nay nhiều doanh nghiệp đã biết cách ứng dụng wifi vào việc quảng bá, tiếp thị sản phẩm, dịch vụ. Vậy bạn đã biết Wifi Marketing là gì, cách sử dụng Wifi Marketing để khai thác và tiếp cận khách hàng chưa? Hãy tìm hiểu cùng cungdaythang.com trong bài viết này. Bạn đang xem: S wifi là gì

Mục lục

1. Wifi Marketing là gì?
2. Lợi ích Wifi Marketing mang lại cho khách hàng và doanh nghiệp
3. Cách sử dụng Wifi Marketing để khai thác và tiếp cận khách hàng
4. Các địa điểm để triển khai wifi marketing

1. Wifi Marketing là gì?

“Ở đây có wifi không?”, “Pass wifi là gì vậy?” là những câu hỏi khá quen thuộc của bất kỳ ai khi dừng chân ở một địa điểm nào đó. Điều này cho thấy wifi đang trở thành một phần cần thiết trong thời kỳ bùng nổ internet, do đó để hiểu được khái niệm Wifi Marketing là gì bạn cần định nghĩa được Wifi là gì. Bạn đang xem: S wifi là gì

“Wifi được định nghĩa theo cách sử dụng là mạng không dây. Nhưng theo thuật ngữ chuyên ngành, Wifi là tên viết tắt của cụm từ Wireless Fidelity (hệ thống truy cập internet không dây) hoạt động trên một loại sóng vô tuyến không dây tương tự như sóng điện thoại, sóng radio, sóng truyền hình. Nó cho phép người dùng có thể truy cập vào mạng internet trong một khoảng cách vật lý nhất định, ngoài khoảng cách này thiết bị sẽ không bắt được Wifi”

Nào, bây giờ hãy đi vào khái niệm Wifi Marketing là gì cùng cungdaythang.com!

Wifi Marketing hay tiếp thị wifi là cách quảng bá sản phẩm, dịch vụ hoặc thu thập thông tin khách hàng qua mạng lưới wifi được sử dụng miễn phí.

Bạn đang xem: S wifi là gì

Nghĩa là tại một số địa điểm, người bán sẽ cung cấp dịch vụ truy cập wifi miễn phí cho khách hàng nhưng thay vì bắt người dùng phải nhập mật khẩu để truy cập, họ phải xem qua một đoạn quảng cáo sản phẩm, nhập thông tin, xem khuyến mãi... mới có thể sử dụng được mạng wifi này.

Bên cạnh mục đích quảng bá sản phẩm, dịch vụ một số đơn vị còn sử dụng Wifi Marketing để thu thập các số liệu về thông tin cá nhân, nhân khẩu học... của người dùng để phục vụ cho các hoạt động marketing sau này.

Ví dụ về Wifi Marketing:

Tại trung tâm thương mại AEONMALL Tân Phú đang sử dụng dụng hình thức Wifi Marketing cho khách hàng muốn truy cập wifi miễn phí tại đây.

Khách hàng bất tính năng sử dụng wifi trên các thiết bị hệ thống sẽ tự động gợi ý mạng wifi khả dụng tại đây có tên là “AEONMALL TanPhu Celadon Swifi”.

Khi nhấn vào để kết nối wifi bạn sẽ được chuyển trang một trang web như “Bước 1”, để truy cập được vào wifi bạn chọn “Nhấn vào internet”.

Tiếp theo, khách sẽ được chuyển đến một trang web giới thiệu về doanh nghiệp và dịch vụ của S-wifi ở “Bước 2”, lúc này bạn đã có thể sử dụng mạng wifi tại đây.

Thông qua đây, website của S-wifi sẽ tăng được lượng truy cập đồng thời cũng sẽ quảng bá được thương hiệu tiếp cận với nhiều khách hàng hơn.

Ví dụ về Wifi Marketing.

2. Lợi ích Wifi Marketing mang lại cho khách hàng và doanh nghiệp

Không phải ngẫu nhiên mà khách hàng dễ dàng cung cấp thông tin miễn phí cho doanh nghiệp, cũng không phải ngẫu nhiên mà doanh nghiệp lại bỏ ra một khoản chi phí để cung cấp wifi miễn phí cho khách hàng sử dụng. Bởi đằng sau hình thức Wifi Marketing đều mang lại những giá trị hữu ích cho cả khách hàng và doanh nghiệp.

Lợi ích Wifi Marketing mang lại cho khách hàng và doanh nghiệp.

2.1 Đối với khách hàng

Tạo sự thuận tiện cho khách khi mua hàng

Phần lớn các khách hàng khi đến cửa hàng mua sắm đều có nhu cầu tìm kiếm lại sản phẩm mà mình muốn mua ở website để so sánh xem giá có chênh lệch hay sản phẩm có đúng với sản phẩm mình muốn mua không.

Vì lý do này nên với những cửa hàng cung cấp wifi miễn phí sẽ giúp khách tiết kiệm được việc sử dụng dữ liệu di động để truy cập, giúp khách hàng thuận tiện hơn trong việc mua sắm.

Nâng cao trải nghiệm cho khách hàng

Nâng cao chất lượng phục vụ nhằm mục đích giúp khách hàng cảm thấy hài lòng và thích thú hơn khi mua sắm, trải nghiệm tại cửa hàng. Với nhu cầu sử dụng wifi khi mua sắm ngày càng cao nên việc áp dụng Wifi Marketing tại cửa hàng sẽ giúp khách hàng cảm thấy thoải mái hơn bởi họ không cần phải đi hỏi mật khẩu từ nhân viên.

Bên cạnh đó, gần 62% doanh nghiệp cho biết khi cửa hàng sử dụng Wifi Marketing khách hàng sẽ ở lại lâu hơn, điều này cho thấy trải nghiệm của họ tốt hơn khi có Wifi Marketing.

2.2 Đối với doanh nghiệp

Tăng nhận diện thương hiệu

Việc sử dụng một video quảng cáo, hình ảnh bắt mắt hay giới thiệu về doanh nghiệp bạn thông qua Wifi Marketing sẽ giúp khách hàng nhớ đến bạn lâu hơn. Bởi muốn truy cập vào wifi bắt buộc khách hàng phải xem qua những thông tin này.

Ngoài ra, doanh nghiệp có thể lồng ghép khéo léo những chương trình, sự kiện nổi bật muốn thu hút khách hàng để gây ấn tượng mạnh hơn, giúp khách hàng dễ nhớ hơn.

Dễ dàng thu thập được thông tin khách hàng

Với tâm lý chỉ bỏ ra vài giây để nhập thông tin là có thể sử dụng wifi miễn phí, tiết kiệm được tiền sử dụng dữ liệu di động, người dùng luôn sẵn sàng cung cấp các thông tin được yêu cầu khi truy cập Wifi Marketing.

Dựa vào tâm lý này mà nhiều doanh nghiệp đã sử dụng Wifi Marketing để thu thập được thông tin khách hàng qua điền form hay kết nối với tài khoản mạng xã hội... Từ đó chọn lọc ra những khách hàng tiềm năng để nuôi dưỡng, duy trì mối quan hệ với những khách hàng này qua email, điện thoại...

Hiểu được mong muốn từ khách hàng

Thay vì yêu cầu người dùng cung cấp thông tin cá nhân doanh nghiệp có thể đưa ra những bài khảo sát ngắn về dịch vụ, sản phẩm để xem khách hàng cảm nhận và mong muốn điều gì ở doanh nghiệp.

Tăng doanh số bán hàng

Một khi Wifi Marketing đã mang lại được cho khách hàng và doanh nghiệp những lợi ích trên thì việc cải thiện doanh số bán hàng là điều có thể xảy ra. Doanh nghiệp hiểu được khách hàng để đáp ứng phù hợp, khách hàng cảm nhận được chất lượng sản phẩm, dịch vụ tốt hơn giúp thúc đẩy quá trình mua hàng diễn ra nhanh hơn.

3. Cách sử dụng Wifi Marketing để khai thác và tiếp cận khách hàng

Với Wifi Marketing bạn có rất nhiều cách để khai thác thông tin người dùng và đưa sản phẩm, dịch vụ của mình tiếp cận khách hàng. Tuy nhiên, để mang lại hiệu quả cao bạn nên xác định được mục đích khi triển khai Wifi Marketing là gì để lựa chọn cho mình một hình thức phù hợp, mang lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp.

cungdaythang.com sẽ đưa ra một số mục đích đi kèm với từng cách thường thực hiện để giúp bạn dễ dàng lựa chọn hơn khi triển khai:

3.1 Mục đích giúp tăng nhận diện thương hiệu

Hình thức quảng cáo tại trang đăng nhập

Với hình thức quảng cáo tại trang đăng nhập phù hợp với những doanh nghiệp muốn giới thiệu sản phẩm, dịch vụ nổi bật thông qua các video hoặc banner. Khi truy cập vào wifi người dùng sẽ được yêu cầu xem hết video hoặc lướt đến banner cuối cùng mới xuất hiện nút “Truy cập” để kết nối.

Ví dụ 1: Nội dung giới thiệu có nhiều slide yêu cầu người dùng phải kéo đến slide cuối cùng mới có thể truy cập vào wifi.

Quảng cáo yêu cầu người dùng phải xem từng banner mới truy cập được.

Ví dụ 2: Khách hàng muốn truy cập vào wifi phải xem qua đoạn video giới thiệu sản phẩm khoảng 10 giây mới kết nối được wifi.

Khách hàng muốn truy cập wifi phải xem qua video dài khoảng 10 giây.

Hình thức cho người dùng tương tác trực tiếp

Hình thức quảng cáo này vừa tạo cảm giác thích thú cho người dùng khi thực hiện vừa dễ gây ấn tượng với khách hàng về thương hiệu và sản phẩm của doanh nghiệp. Một số cách để triển khai Wifi Marketing ở hình thức này có thể là tạo một trò chơi nhỏ, yêu cầu người dùng cào màn hình...

Ví dụ 3: Chơi một trò chơi nhỏ trước khi truy cập vào internet.

Xem thêm: Cách Chữa Hoa Mẫu Đơn Vàng Lá, Có Nên Trồng Hoa Mẫu Đơn, Cây Mẫu Đơn Vàng

Ví dụ 4: Cào màn hình để hiển thị nút truy cập vào internet.

Sử dụng thao tác cào màn hình tương tự như cào thẻ điện thoại, khi màn hình được cào sẽ dần hiện ra một banner quảng cáo có chứa nút “Kết nối Internet”. Với cách tương tác này giúp người dùng chú ý hơn đến sản phẩm bạn quảng bá, cào đến đâu người dùng sẽ chú ý đến đó làm tăng mức độ tập trung vào sản phẩm.

Khách hàng được yêu cầu cào màn hình để mở truy cập internet miễn phí.

3.2 Mục đích thu thập thông tin khách hàng

Thông qua việc yêu cầu người dùng thực hiện khảo sát, điền thông tin hay kết nối với các tài khoản mạng xã hội doanh nghiệp sẽ thu thập được các thông tin có giá trị về khách hàng.

Với những thông tin đã được thu thập, doanh nghiệp có thể sử dụng để triển khai các chương trình remarketing như chạy email marketing, quảng cáo facebook...

Hình thức đăng nhập vào wifi bằng tài khoản mạng xã hội

Ví dụ 5:

Tại một nhà hàng, khi muốn truy cập vào mạng wifi tốc độ cao ở đây bạn phải đăng nhập thông qua tài khoản Facebook hoặc Google. Nếu không lựa chọn đăng nhập bạn vẫn có thể vào được wifi nhưng tốc độ cực kỳ chậm.

Và hiển nhiên, người dùng sẽ lựa chọn đăng nhập bởi chỉ với một thao tác đơn giản sẽ cải thiện được tốc độ nhanh hơn nhiều lần thì tại sao lại không lựa chọn.

Bạn phải đăng nhập bằng Facebook hoặc Google mới có thể truy cập wifi ở tốc độ cao.

Hình thức nhập thông tin để kết nối internet.

Ví dụ 6:

Một biểu mẫu hiện lên yêu cầu bạn nhập một số thông tin như họ và tên, số điện thoại, địa chỉ email...khi muốn truy cập miễn phí vào wifi. Những thông tin này rất hữu ích với doanh nghiệp, nhằm phục vụ các hoạt động marketing sau này.

Một biểu mẫu được hiện lên để thu thập thông tin người dùng truy cập vào internet.

Hình thức làm khảo sát để truy cập vào wifi.

Ví dụ 7:

Để kết nối được vào wifi bạn cần làm một bài khảo sát trả lời nhanh 3 câu hỏi liên quan đến thông tin người dùng của sản phẩm sữa Abbott Grow. Sau khi hoàn thành 3 câu hỏi hệ thống sẽ tự động chuyển bạn đến trang có nút “Click để vào internet”.

Bài khảo sát gồm 3 câu hỏi liên quan đến thông tin người dùng của sản phẩm sữa Abbott Grow.

3.3 Mục đích tăng lượng truy cập vào website

Hình thức chuyển người dùng đến với website khi kết nối wifi

Nhằm đạt được mục đích kéo khách hàng đến với website của mình nhiều doanh nghiệp đã áp dụng hình thức wifi marketing để tăng truy cập. Cụ thể, tương tự như ở ví dụ đầu tiên mà cungdaythang.com đã đưa ra ở phần 1:

Người dùng muốn truy cập vào wifi phải click vào nút truy cập hoặc đăng nhập để kết nối. Sau khi vào được wifi, hệ thống sẽ tự động chuyển bạn đến website của doanh nghiệp đó.

Với hình thức Wifi Marketing này, nó có tác động trực tiếp trong việc tăng traffic cho website.

Ngoài ra, đối với những trang web được đầu tư làm SEO, nó còn giúp hỗ trợ quá trình lên trang nhất Google nhanh hơn. Bởi một trong những yếu tố giúp từ khóa nhanh chóng lên top chính là traffic, càng có nhiều truy cập bài viết càng dễ lên top. Bên cạnh đó, khi bạn sử dụng wifi marketing để dẫn khách hàng vào landing page là một tín hiệu tốt để Google nhận biết và index nhanh hơn.

4. Các địa điểm để triển khai wifi marketing

Tại các quán cafe, nhà hàng, khách sạn, resort

Áp dụng Wifi Marketing tại các quán cafe, nhà hàng, khách sạn, resort... không những giúp khách hàng có được trải nghiệm tốt hơn khi sử dụng dịch vụ mà nó còn giúp doanh nghiệp quảng bá được hình ảnh, thương hiệu của mình đến khách hàng.

Nếu bạn áp dụng các hình thức quảng cáo qua Wifi Marketing như like page, chia sẻ, check in trên mạng xã hội... sẽ giúp tăng mức độ lan tỏa thương hiệu thông qua các kênh này.

Tại các sự kiện

Wifi marketing giúp:

Thu thập các khảo sát, đánh giá của khách hàng về sự kiện về mức độ hài lòng như thế nào. Tăng trải nghiệm người dùng nhằm thu hút thêm nhiều khách hàng mới và giữ chân khách hàng cũ trong những sự kiện lần sau.

Tại bệnh viện, cơ sở y tế

Việc ứng dụng các thiết bị y tế hiện đại ngày càng phổ biến nên tại các bệnh viện hay cơ sở y tế đều cần có kết nối mạng không dây phục vụ cho công tác khám chữa bệnh của các bác sĩ.

Bên cạnh đó, với Wifi Marketing bệnh nhân có thể:

Truy cập miễn phí để xem phim, nghe nhạc, giải tỏa căng thẳng. Sử dụng để liên hệ với người thân, gia đình và bạn bè. Nhận thông tin về các kết quả xét nghiệm, đơn thuốc...

Thông qua Wifi Marketing bệnh viện có thể giới thiệu đến bệnh nhân các chương trình khám chữa bệnh, thông tin về bác sĩ, phòng ban, cơ sở vật chất... để giúp người dùng an tâm và tin tưởng hơn.

Tại các trung tâm thương mại

Đây là một trong những địa điểm bạn thường bắt gặp Wifi Marketing được triển khai nhất, bởi nhu cầu sử dụng wifi và số lượng khách ở những địa điểm này khá cao. Nên khả năng để quảng bá và tiếp cận khách hàng tiềm năng tương đối lớn. Ngoài ra, các bài khảo sát trên Wifi Marketing còn giúp trung tâm thương mại có thể ghi nhận và cải thiện chất lượng phục vụ tốt hơn.

Bên cạnh đó, nhờ Wifi Marketing các nhà bán lẻ có thể triển khai marketing riêng cho ngành hàng của mình:

Đưa ra các chương trình khuyến mãi hiện tại để thu hút khách hàng mua sản phẩm ngay tại chỗ. Quảng bá sản phẩm đến khách hàng. Thu thập thông tin khách hàng để phục vụ cho các chiến dịch marketing sau này. Wifi Marketing được áp dụng rộng rãi trong các trung tâm thương mại.

Xem thêm: Cách Làm Quất Ngâm Đường Đơn Giản Chua Ngọt Hấp Dẫn, Cách Làm Tắc Ngâm

Đường Giải Khát Cho Mùa Hè
Tại các sân bay, nhà ga, bến xe

5. Kết luận

Wifi Marketing đang ngày càng phát triển và trở thành một giải pháp marketing được nhiều doanh nghiệp áp dụng (đặc biệt là những doanh nghiệp B2C) để tăng nhận diện thương hiệu, thu thập thông tin khách hàng, tăng truy cập vào website... Với đa dạng các hình thức quảng cáo bạn có thể dễ dàng lựa chọn và sáng tạo cho mình cách triển khai phù hợp, góp phần mang lại hiệu quả tối đa cho hoạt động marketing online.

Tiếp cận đúng khách hàng là mục tiêu của tất cả doanh nghiệp!

cungdaythang.com thừa hưởng hơn 17 năm kinh nghiệm từ chuyên gia Nhật Bản giúp bạn lên chiến lược Marketing Online tối ưu nhất!

Chuyên mục: Hỏi Đáp

THAM KHẢO THÊM: <https://bongdanews.top/>

The post [S Wifi Là Gì ? Một Số Vai Trò Quan Trọng Nhất Của Nó ? S Wifi Là Gì](#) appeared first on [BONGDANEWS.TOP](#).

via BONGDANEWS.TOP

<https://bongdanews.top/s-wifi-la-gi-mot-so-vai-tro-quan-trong-nhat-cua-no-s-wifi-la-gi/>