

ビジネスWi-Fiで会社改造(第7回)

Wi-Fiでお客さまを増やそうー顧客獲得作戦

2022.04.18



ビジネスWi-Fiの導入効果は業務の効率化やワークスタイル変革だけではない。集客力を高めたり、顧客満足度を上げたりするという面でも効果的だ。ビジネスWi-Fiを適切に活用することで集客アップを実現したり、顧客満足度の向上を図ったりできる。ここではビジネスWi-Fiを顧客に開放し、こうした効果を生み出すための具体的な方法や注意点を解説していく。

顧客が利用しやすい環境を整備する

誰もがスマホを持つようになった現在、Wi-Fi環境の有無は快適性を左右する重要な要素だ。そのため、飲食店であればWi-Fi環境があることが集客につながるだけでなく、滞在時間が延びることで追加注文による客単価アップも期待できる。

オフィスの場合、来社した取引先がプレゼンテーションや商品説明を行いやすくする効果もある。応接室や会議室でWi-Fiが使えれば、重い紙の資料を持ち込まなくて済むようになったり、突然必要になった資料を取り寄せたりすることも容易になるからだ。近年は、外回りをする営業担当者はノートPCやタブレットを持ち歩いていることも多い。Wi-Fiがあればわざわざスマホのテザリングなどを利用せず、インターネットを通じてクラウドなどに保存した資料を活用できる。

ビジネスWi-Fiを外部の人に提供するとこうした多くのメリットがあるが、多くの場合は機器を別に購入するといった新たな投資は必要ない。ただし、自社の従業員用とは別にSSIDを用意し、そちらを利用してもらうようにすることがポイントになる。従業員用とは別のSSIDで接続してもらい、自社のシステムなどに接続できないようにしておけば、自社のデータが盗まれたりするリスクが減り、セキュリティ面で安心できるからだ。

ビジネスWi-Fiを開放する際に注意しなければならないことが2つある。取引先や来店者に限って利用可能とすることと、利用料金を発生させないことだ。本来、アクセスポイントなどを設置してWi-Fiを提供する場合、通信事業者としての登録または届け出が必要になる。ただし、自社の業務に付随してWi-Fiを提供する場合には、その必要はない。喫茶店のオーナーが来店者向けに店内にアクセスポイントを設置したり、商店街で利便性向上のためにWi-Fi環境を提供したりした場合などが、これに該当する。不特定多数に提供したり、利用料金が発生したりすると「登録または届け出が必要な電気事業者」になってしまう可能性がある。

こうした点に気を付けて、来客者や来店者に対してWi-Fiが無料で利用できることとSSID・パスワードを知らせれば、集客力と満足度の向上が期待できるビジネスWi-Fiの活用がスタートできる。その際に利用者が利用しやすくなるアプリも導入すれば、さらに効果的だ。例えば、日本全国のフリーWi-Fiに接続できるようにする無料アプリ「Japan Wi-Fi auto-connect」。一度登録すればIDやパスワードを入力しなくてもアクセスポイントに接続できるようになるので使い勝手が格段に良くなる。

セキュリティの不安を払拭すべき… 続きを読む