

OFRECER WIFI A TUS CLIENTES ES INTELIGENTE



Para todos aquellos que todavía estamos sujetos a un servicio de datos móviles relativamente caro, la conexión Wi-Fi gratuita puede ser una buena opción, especialmente cuando estamos en movimiento.

Aún en esta época varios restaurantes, hoteles y algunas empresas pequeñas, no ofrecen **Wi-Fi** gratuito a sus clientes.

A continuación te pregunto: ¿Es una buena opción ofrecer **Wi-Fi** gratis a los clientes?

GACI, DO IT NOW



1

LO QUE EL WIFI HARÁ POR EL NEGOCIO

Los clientes obtendrán acceso a **Wi-Fi**, debería ser beneficioso tanto para las empresas como para los clientes.

La responsabilidad recae sobre la organización para garantizar que comprenda cómo la oferta de **Wi-Fi** la fortalecerá.

Por lo general, hay pocos aspectos negativos en tener **Wi-Fi** dentro de tu negocio.

Incluso se pueden aprovechar un sin fin de ventajas como aplicaciones web, sitios especializados, publicidad en el aire, entre otras.



2

VERIFICA SI LA RED YA INSTALADA NECESITA MODIFICACIONES

Según factores como el tamaño de la red instalada, el ancho de banda disponible, el área física que se cubrirá, las necesidades de ancho de banda corporativo, etc., influirán en el diseño final de la red y los costos asociados.

Por lo tanto, se recomienda asegurar la asistencia de expertos para garantizar que la red de la organización se acomode adecuadamente a sus necesidades corporativas.

No te preocupe, no es alarmante, la instalación de una red **Wi-Fi** no es costosa ni complicada.

3

RECONOCE QUE LAS PERSONAS PUEDEN USAR EL WIFI EN TU CONTRA

Es normal que un cliente con acceso a información, la use.

Si en su comercio hay mucha cola para pagar, puede comunicarse a través de las redes o de la mensajería para ir a otro lugar más despejado.

También, es probable que compare precios con los de otras tiendas físicas o con ofertas online.

Muchas empresas pueden ver esto como algo malo, y consideran que es un impedimento ofrecer **Wi-Fi** a sus clientes.

Sin embargo, la verdad es que las personas lo hacen, y seguirán comprando, y cada vez más, primero se conectan a Internet, para verificar los detalles del producto, leer las opiniones de los clientes y hacerse una idea del precio.

Cuando un cliente está en una tienda física, el precio no solo es el único factor determinante de una venta.



4

YA NO ES UNA OPCIÓN

Ya no es una opción, los consumidores esperan **WIFI** gratis en tu negocio. La gama es cada vez mayor, nos están haciendo usuarios, cada vez más dependientes del Internet para poder disfrutar de diferentes temas.

La ausencia de **Wi-Fi** gratuito puede ser algo desagradable, especialmente cuando las personas necesitan pasar un tiempo en las instalaciones de una organización, para comer, esperar citas o en los hoteles.

En **GACI**, nos encargamos de entregarte ese servicio de **Wi-Fi** con la mejor asesoría y a un precio muy accesible, no dudes en contactarnos y solicitar hablar con experto.