

ビジネスWi-Fiで会社改造(第8回)

Wi-Fiで売り上げを増やそうー売り上げアップ作戦

2022.05.23



前回は、ビジネスWi-Fiを顧客や取引先に無料で利用できるようにして、集客力の向上につなげる方法を紹介した。今回はさらに一歩踏み込んで、ビジネスWi-Fiならではの特性を生かした売り上げアップを実現するためのアプローチを解説していく。ビジネスWi-Fiの新しい魅力に気付くはずだ。

Wi-Fiを利用する顧客にPR情報を伝える

ビジネスWi-Fiで売り上げを増やすには、大きく2つの側面から考えていく必要があるだろう。顧客に対して自社の製品やサービスをアピールするという広告宣伝の側面と、行動や指向性など顧客をより深く理解するというマーケティングの側面だ。

広告宣伝という面では、顧客がWi-Fiを利用するためにアクセスポイントにログインしようとしたタイミングでのアプローチが重要になる。Wi-Fiが無料で使えると知った顧客がアクセスポイントに接続した際に、さまざまな方法で顧客にアピールすれば、売り上げ増大につながる可能性がある。

この一つが、接続した際に指定したWebサイト

のランディングページや自社の[Facebook](#)

ページなどを表示するという方法だ。これらのページにPRしたい情報を掲載しておき、Wi-Fiにアクセスした際にそのページに誘導して、自社の製品やサービスを知ってもらう。当然、WebサイトやFacebookページなど受け皿をしっかり用意する必要がある。

Webサイトへの誘導の場合、ポイントとなるのはランディングページの作り方だ。顧客がWi-Fiを利用するためにアクセスしてきた一瞬の間に顧客の関心を引き、その先の情報を見たいと思わせなければならない。そのためには情報を伝える目的を明確にして、ターゲットを具体的に絞り込み、それに対応したコンテンツで構成しなければならない。デザインや広告コピーにも工夫を凝らす必要があるだろう。

Facebookを活用する場合も同様だ。来訪者を自社のFacebookページに誘導して、チェックインすればWi-Fiが利用可能になるというやり方もある。来訪者の友達のタイムライン上に自社の名前が表示されるので、広告宣伝にもなる。

もう一つの方法が、クーポンを発行するやり方だ。Wi-Fiにアクセスしたときに特別な割引クーポンを発行して購買行動を促す狙いである。後述するマーケティングデータと連動させて、その顧客が関心を持ちそうな商品やサービスに対応したクーポンをタイミングよく発行できれば、より効果を上げられるだろう。

顧客をより深く理解するツールとして活用… 続きを読む