

## **El Social WiFi permite rentabilizar espacios**

**Rentabilizar espacios es una tarea que afecta a muchas profesiones. Arquitectos, constructores, restauradores, hoteleros, gimnasios, comercios locales, grandes superficies, clínicas sanitarias, etc**

Todos ellos tienen en común el ofrecimiento de espacios donde sus clientes tienen que pasar ratos agradables. Hay ejemplos muy buenos, desde el famoso 'aparca maridos' en un centro comercial de Barcelona, una zona chill out en un gimnasio de Madrid o un buen rincón de lectura temática en un hotel de Andorra. Todos estos espacios han sido pensados para satisfacer los deseos de los usuarios y muy probablemente, todos ellos, ofrecerán conexión WiFi gratis a todos los usuarios.

El WiFi gratuito cada día está más presente en los comercios porque es una buena herramienta de reclamo y retención. ¿Cuántas veces se ve a alguien entrar a un bar y preguntar si tienen WiFi? Seguramente muchas, pero cuántas veces se ve como el establecimiento desaprovecha la oportunidad de ofrecer una conexión gratuita y segura? Probablemente también muchas veces.

Cuando se conocen las posibilidades que ofrece el Social WiFi, rápidamente salta a la vista que es la herramienta perfecta para solucionar el gran problema de la mayoría de empresas, el CRM o las Bases de Datos.

Según un estudio de la agencia de comunicación y marketing, e-deon.net, la herramienta online más efectiva para impulsar ventas es el e-mail marketing y el search marketing, dos herramientas que pueden ser alimentadas gracias al Social WiFi.

Con el Social WiFi todas las empresas pueden aumentar el número de seguidores en sus redes sociales, ya que para que los usuarios se puedan conectar en abierto deberán acceder entregando datos para su CRM o desde alguna de las redes sociales.

Las empresas que ofrecen Social WiFi están rentabilizando espacios porque ven como mejora su posicionamiento digital (usuarios de Google+ son incentivados a valorar el establecimiento y esto mejora su posicionamiento), los clientes reales se convierten en fans, se pueden ofrecer ofertas personalizadas, encuestas, participación en concursos y cualquier otra acción que se pueda adaptar a la plataforma de Social WiFi.

Si en un establecimiento ya se ofrece WiFi gratis, ya es posible olvidarse de dar la contraseña y empezar a aprovechar todas las conexiones. Si se dispone de un espacio con movimiento de personas, ya se puede empezar a plantear la pregunta de si ofreciendo WiFi se conseguirá vender más.

Autor: Lluís Feliu

**Datos de contacto:**

e-deon.net - Marketing · Diseño · Comunicación

e-deon.net, agencia de marketing

931929647

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Comunicación](#) [Marketing](#) [Cataluña](#) [E-Commerce](#) [Restauración](#) [Fitness](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>