

E-book

AMBO



Estratégias de **MARKETING** com **WiFi**

(com cases reais para o seu estabelecimento)

Hoje, abrir um negócio não é o suficiente para que as vendas deslanchem. É preciso saber quem são os seus clientes, impressioná-los, ter uma comunicação e engajamento com eles. Sabemos que na prática essa tarefa é um pouco mais complexa, por isso criamos um documento inteirinho cheio de estratégias de marketing que você pode aplicar para conversar com seus clientes e aumentar as vendas de forma mais objetiva.

Este material contém casos reais de alguns dos clientes da Mambo, que aproveitaram o melhor que a ferramenta tem a oferecer para impulsionar seus negócios.

Ao longo do e-book você irá encontrar cases de sucesso de nossos clientes, dicas de estratégias e as ferramentas utilizadas.

O PRIMEIRO PASSO É...

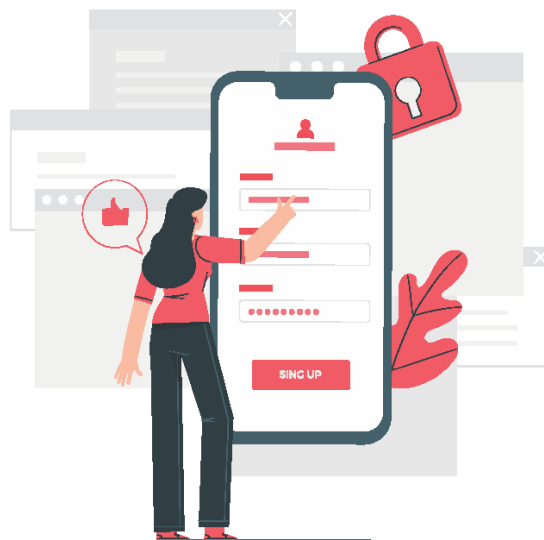


Conhecer o seu cliente com os dados coletados



Entender quem é seu cliente é mais um dos benefícios da nossa plataforma. Afinal, para saber como gerar engajamento, é necessário entender com quem você está falando. Isso é possível através da coleta de informações que mostram o perfil do seu cliente. Quer entender como?

Para acessar o WiFi, o usuário precisa realizar seu cadastro na rede, *requisito básico para estabelecimentos que desejam oferecer acesso a internet segundo a Lei do Marco Civil da Internet (Lei nº 12.965/2014). A decisão de liberar ao estabelecimento o processamento dos dados de contato, como e-mail e telefone, é critério do próprio cliente, tudo de acordo com a Lei Geral de Proteção de Dados (Lei nº 13.709/2018).*



Importante ressaltar que os **campos de cadastro para acessar o WiFi são personalizáveis**, a partir da sua definição, você escolhe quais informações gostaria de saber sobre os seus clientes. Com esses dados agrupados e organizados em mãos, você entenderá melhor o comportamento d quem utiliza sua rede.

Perguntar sobre **CEP** ajuda a saber de onde vem o seu cliente. Ele atravessou a cidade ou mora perto? Pergunte **gênero** e **idade** e você está cada vez mais perto de conhecer o perfil de quem se relaciona com a sua marca.

Se o tópico for **data de nascimento**, você pode usar essa informação para enviar promoções de aniversário. Já **telefone** e **e-mail** são valiosas formas de contato para falar mais sobre o seu negócio ou enviar promoções.

No nosso **dashboard**, também é possível ver a frequência dos visitantes, o que pode ser uma forma de oferecer descontos e vantagens para clientes com visitas frequentes.

Resumindo, a estratégia consiste em **cruzar dados coletados** de quem frequenta seu estabelecimento para ajudar a compor a comunicação da sua marca.

As listas de e-mails, por exemplo, podem ser utilizadas para as suas campanhas de anúncio como forma de segmentação:

- Segmentação de público semelhante aos seus visitantes
- Segmentação de campanha direcionada para seus visitantes
- Remarketing e lembrança de marca



Veja abaixo alguns exemplos de informações que você pode solicitar para seu visitante na tela de cadastro

Nome	Idade
E-mail	Aniversário
Telefone	Time
Endereço	CPF
Cidade	Voce é Turista?
CEP	Cargo
Veículo	Empresa
Estado Civil	Profissão

Exemplo de ação utilizando o campo "**Mês de Aniversário**".



Campo para digitar a data de aniversário



API com software para envio de e-mail marketing



Disparo de um convite para o cliente com uma cortesia para consumo na loja



Aumento das vendas e fidelização de seus clientes

Realize campanhas em dias e horários específicos



Todo comerciante sabe que há momentos de loja vazia, principalmente fora do "horário de pico". Você sabia que pode estimular o consumo com novas promoções nestes momentos? Em nossa plataforma você pode analisar os **dados de acesso** dos visitantes da rede, e usar essas informações para criar campanhas específicas. Confira algumas opções:

- Fale com os seus clientes leais: acesse os **visitantes com acessos recorrentes** e ofereça um "mimo" via e-mail marketing;



- **Analise quais clientes acessam o seu WiFi via notebook** e envie cupons promocionais para quem precisa de acesso à internet para trabalhar;
- Veja quais são os dias/horários com **mais visitantes** e incentive a retirada de produtos **to go**;
- Incentive clientes com apenas uma visita a retornarem para seu estabelecimento com cupons e promoções exclusivas;
- Estimule o fluxo de pessoas nos dias/horários de menor movimento com promoções e ações específicas voltados para estes momentos.



Torne o seu cliente o promotor da sua marca



Login Social

Para liberar acesso a rede WiFi, forneça a autenticação (cadastro) via login social. Isto é, o cliente pode realizar login vinculando seus dados via redes sociais (Facebook, Twitter e Gmail) e ainda compartilhar a localização para que todos (da rede do seu cliente) saibam onde se encontra - criando gatilho de desejo em conhecer um local novo.

Ferramentas usadas:

- Login Social
- Redirecionamento pós-login



**Importante ressaltar que perfis bloqueados não compartilham dados automaticamente, devido a restrição das próprias redes sociais. Ou seja, se este for o caso de um usuário específico, ele terá de preencher os dados normalmente.*

Faça campanhas simples com imagens

Disseminar uma ideia nas redes sociais dos seus clientes é mais fácil do que você imagina, basta apenas uma imagem. Comece criando uma ideia, defina uma regra, como uma hashtag específica dessa campanha, e crie o incentivo com um benefício em troca de um post do cliente.

Confira o case a seguir para ver como é simples fazer esse tipo de campanha.

Ferramentas usadas:

- Banner

EXEMPLO DE CASE



O maior aquário da América do Sul utiliza o nosso captive portal. São 26 mil m² de área construída e 4,5 milhões de litros de água, ou seja, oferecer WiFi em um local turístico é uma boa oportunidade para tornar a experiência ainda mais relevante.

Dentro do estabelecimento, utiliza-se campanhas em imagens e vídeos que incentivam o compartilhamento das fotos nas redes sociais com hashtags, incentivo à compra com cupons de desconto para ida ao Cristo Redentor, divulgação de workshops, entre outros programas.

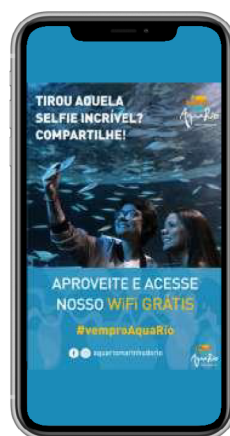
Lembrando que, junto com a Mambo, o AquaRio foi além das necessidades de marketing ao oferecer internet gratuita, regularizando-se de acordo com a Lei do Marco Civil da Internet, integrou o sistema com uma base de dados externa (CRM), aplicou pesquisas de satisfações, além de enviar via e-mail marketing usando os dados coletados via WiFi.



Tela de Acesso



Tela de Registro



Banner



Vídeo ►

Aumente o número de downloads do seu aplicativo



Para os estabelecimentos que possuem um aplicativo, recomendamos sempre aproveitar a rede WiFi para fazer campanhas incentivando o download do aplicativo. Você pode fazer isso através de banners ou redirecionamento de URL (link) para baixar o app no celular do usuário.

Ferramentas usadas:

- Redirecionamento
- Banners

EXEMPLO DE CASE



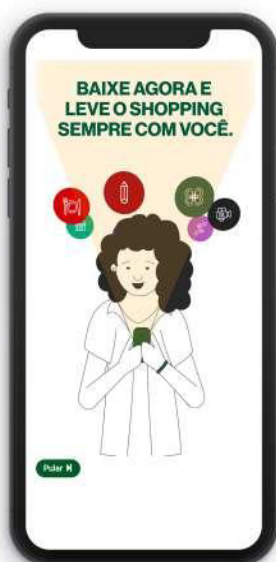
O Grupo Multiplan é responsável por uma rede de shoppings em todo o Brasil.

A rede de WiFi serve como um importante canal de comunicação com os clientes dentro do shopping, é fonte de monetização com os lojistas e ainda promove campanhas institucionais e sazonais que visam aumentar o lucro da rede. Um tipo de campanha que está sempre em alta é a que incentiva o download do app próprio.

Outra usabilidade foi o gerenciamento de cadastros e integração com CRM, além de oferecer conforto ao cliente e se adequar a lei do Marco Civil da Internet.



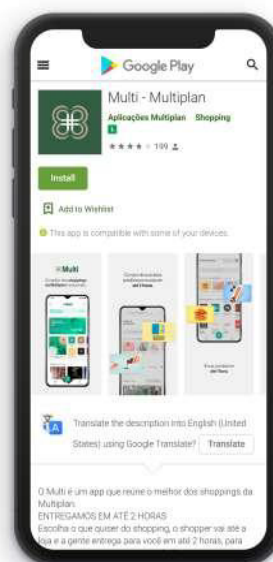
Tela de registro



Banner



Cupom no ato da liberação



Redirecionamento para download do app

Comunicação interna para ambientes corporativos (ou não)



Você sabia que é possível usar a rede WiFi também para se comunicar com o seu time interno? Com a nossa ferramenta é possível definir quais aparelhos estão aptos a acessar determinada rede WiFi.

Mas o que eu posso comunicar?

Todo tipo de informação urgente e/ou relevante. Confira alguns exemplos:

- Avisos sobre feriados, escalas e horários especiais
- Datas comemorativas
- Parabenizar os aniversariantes do mês ou conquistas importantes
- Pesquisas internas



E quais são as vantagens de oferecer esse tipo de benefício ao time?

- Oferecer a comodidade do acesso a internet no trabalho (ninguém precisa depender do 4G!)
- Incentiva os demais a adotarem práticas internas
- Canal de comunicação alternativo e prático

No caso de políticas de segurança e necessidade de restringir alguns tipos de conteúdo, também é possível utilizar nosso Filtro de Conteúdo. Converse com o nosso time comercial para entender como funciona.

EXEMPLO DE CASE



Um exemplo simples, mas simbólico, foi a divulgação da festa junina na Mambo. Utilizamos o captive como "mural interno" e incentivamos a participação na festa com uma contagem regressiva e detalhes do que seria visto no evento para causar aquele gás extra.

Nos dias anteriores ao evento, exibimos em nosso captive portal um banner com alguma surpresa sobre a festa, e todos que viam a informação ao se conectar no WiFi.



Aplique pesquisas personalizadas



Encontre as respostas que você precisa através da nossa ferramenta de pesquisa. É possível realizar pesquisas quantitativas e qualitativas e exportar as informações para análise de dados.

Ferramentas usadas:

- Pesquisa (direto na plataforma)



EXEMPLO DE CASE

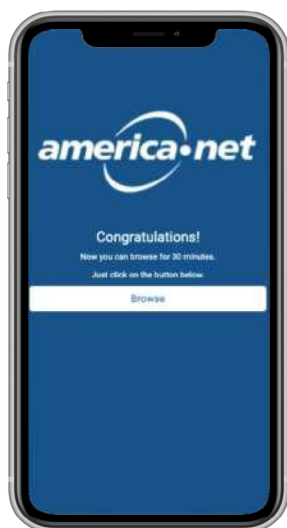


O projeto WiFi Livre SP é realizado em conjunto com a Secretaria Municipal de Inovação e Tecnologia (SMIT), AmericaNet e SurfTelecom com o objetivo de gerenciar o acesso a internet pública e de qualidade, contribuindo para a inclusão digital e democratizando o acesso às informações no estado de São Paulo.

A Prefeitura de São Paulo utiliza o recurso também como forma de realizar pesquisas e veicular campanhas sazonais de conscientização, conforme necessidade pública.



Tela de acesso



Liberação de Acesso



Mensagem sobre a pesquisa



Questionário da pesquisa

Acesso restrito



Restringir quais sites podem ou não ser acessados em uma rede WiFi podem ser benefícios por vários motivos, como melhorar a qualidade da conexão impedindo o acesso à "sites pesados", aumentar a segurança da rede diminuindo as chances de vírus e acessos impróprios, também podendo ser usado como uma forma de direcionar o usuário para endereços específicos, como o site da sua empresa.

Ferramentas usadas:

- Filtro de Conteúdo

EXEMPLO DE CASE



A instituição financeira buscava uma solução de captive portal que atendesse aos requisitos de segurança de rede e atendimento à lei do Marco Civil da Internet. São inúmeras agências espalhadas por todo país, com grande fluxo de pessoas. Com o hotspot, além de oferecer a comodidade da conexão, a empresa também pode estar adequada às legislações e políticas de segurança da informação.

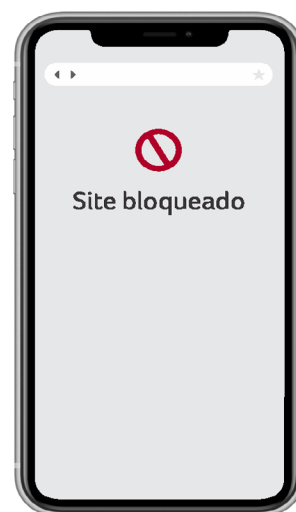
Uma das funcionalidades Mambo que a Sicredi faz uso para aumentar a segurança da rede e melhorar sua usabilidade é o Filtro de Conteúdo. Com ele, a instituição consegue definir permissões dos sites que ela deseja que estejam disponíveis em sua rede.



Tela de Acesso



Redirecionamento
pós-login para o site



Bloqueio de sites ativado
caso o visitante acesse
outro site

Ativação de marca, produto ou serviço



Além da comodidade de ter acesso gratuito à internet, também recomendamos o WiFi para divulgação de novas marcas, produtos e serviços que ainda são desconhecidos do público.

Para este tipo de ação online, basta ordenar a sua campanha por etapas no contato com o cliente, por exemplo: **cliente entra no wifi > é incentivado por um CTA como clicar em um botão, acessar um site > recompensa peça ação (benefício) > finalizar cadastro**. Confira o case abaixo para ver um exemplo na prática.

Ferramentas usadas:

- SMS Marketing
- E-mail Marketing
- Banners
- Redirecionamento

EXEMPLO DE CASE



O desafio era apresentar o programa de fidelidade da Avianca, mostrar seus diferenciais e incentivar o cadastro de novos usuários através de uma ação via WiFi no Aeroporto Presidente Juscelino Kubitschek, em Brasília. O aeroporto foi escolhido devido ao excelente desempenho de rede e por ser um dos aeroportos mais movimentados do país.

Para ter acesso à conexão via WiFi, o passageiro precisava efetuar um cadastro no Captive Portal, o qual estava personalizado com a identidade visual do Programa Amigo. Ao acessar a tela de cadastro, o usuário visualizava os diferenciais do programa e era incentivado a se cadastrar para ter acesso a todos os benefícios.

Neste caso, a confirmação do cadastro era realizada via e-mail marketing, mas também é possível fazer a confirmação via SMS.



Tela de acesso para cadastro



Digite seu CPF para cadastrar



Dados pessoais é solicitado



Dados de contato é solicitado



Cadastro efetuado e internet liberada

Promoções sazonais



As datas comerciais são as mais conhecidas por trazer um boom financeiro positivo no varejo. Aproveite o WiFi para realizar campanhas e ações sazonais voltadas para estas datas, que levam o seu cliente ao seu estabelecimento ou direcionam a compra de serviços/produtos/experiências.

Pense no **Dia das Mães...** Com os cadastros na ferramenta, é possível:

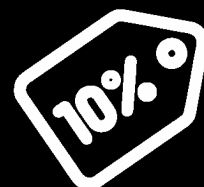
- Oferecer cupons para compras antecipadas e com desconto dentro da loja
- Divulgar fotos e vídeos da campanha para serem exibidos no WiFi
- Exportar os cadastros dos visitantes para envio de e-mail e/ou SMS marketing
- Oferecer benefícios e vantagens para quem é mãe



Ferramentas usadas:

- Exportação de dados
- SMS Marketing
- Banners (formato vídeo e imagem)

Cupons e descontos



Já mencionamos algumas vezes a possibilidade de oferecer cupons e descontos alinhados a alguma data comercial, mas nem sempre é preciso ter este motivo. Identifique quais são os produtos mais desejados e crie combos para aumentar o ticket médio.

Selecione a quantidade de vouchers que deseja distribuir para determinada campanha, crie gatilhos de urgência e vá divulgando conforme a demanda cresce ou diminui.

Ferramentas usadas:

- Cupons



Cupom de desconto válido para a primeira compra



Cupom de desconto incentivando as vendas via e-commerce

Internet NÃO é terra sem lei

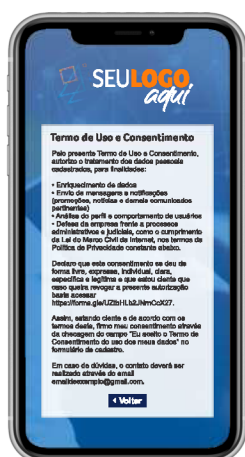


Por último, vale lembrar que o produto Mambo WiFi está de acordo com as legislações vinculadas à oferta de WiFi público e gratuito, assim como está de acordo com a captação segura e consciente dos dados dos usuários.

Abaixo você pode ver um exemplo do "Módulo LGPD" da plataforma, que permite ao usuário conceder ou não os direitos de uso de dados. Mas para entender melhor estas leis que fazem parte do universo WiFi, [veja esse material](#) com todas as informações que você precisa saber.



Tela de Acesso



Termo de Uso e Consentimento



Configuração do administrador para o uso dos dados dos visitantes

COMO COLOCAR EM PRÁTICA?

E aí? Deu para se inspirar?

Aproveite esse e-book para aumentar a renda da sua empresa, mas não esqueça de contar pra frente para sabermos os seus resultados e, quem sabe, compartilharmos no nosso próximo e-book?

Vamos juntos nessa?

Agende um bate-papo
com especialista.



AGENDAR AGORA