

Ритейлер реализует Push-маркетинг через Wi-Fi с облачным управлением

Пример внедрения



Беспроводное решение Cisco Meraki помогает Bencom Retail более эффективно работать с покупателями во флагманских магазинах Великобритании

ОБЗОР

Имя заказчика: Bencom Retail

Отрасль: розничная торговля

Местоположение: Великобритания

Число сотрудников: 200

Задачи

- Применение Push-маркетинга посредством предоставления покупателям доступа к Wi-Fi.
- Соединение сотрудников при помощи защищенного беспроводного доступа.
- Добавление услуг беспроводного доступа без увеличения сложности.

Решение

- Беспроводная локальная сеть Cisco Meraki с облачным управлением.

Результаты

- Появление многочисленных маркетинговых возможностей.
- Отдельная частная сеть, простая в создании и использовании.
- Беспроводная сеть, простая в настройке и управлении.

Задачи

Марк Бишоп (Mark Bishop) является ИТ-менеджером в компании Bencom Retail, обслуживающей флагманские магазины United Colors of Benetton в Великобритании. В качестве единственного администратора ИТ в компании, большую часть своего времени он тратит на дорогу между лондонскими магазинами Benetton и на решение ИТ-задач в розничной торговле. В число этих задач входит ремонт POS-терминалов, обслуживание электронного оборудования для инвентаризации, перезагрузка неисправных камер системы безопасности и исправление неполадок в телефонных системах.

Бишоп хотел сделать доступным для покупателей Wi-Fi и обеспечить сотрудников розничных магазинов Benetton UK безопасным доступом к беспроводной сети. «Мы заинтересованы в решениях общего доступа, так как мы ориентированы на мобильный рынок, — отметил Бишоп. — Применяя Push-маркетинг, мы пользуемся возможностями мобильных телефонов и устройств следующего поколения».

В нескольких магазинах применялись маршрутизаторы с возможностью беспроводного подключения, но Бишоп пришел к выводу, что подобная инфраструктура будет слишком сложной в управлении. Он собирался создать точки доступа для покупателей, но сомневался в этой затее по причине недостаточной защищенности такого соединения.

Решение

Когда компания Activator UK, поставщик услуг Bencom, рекомендовала беспроводное решение Cisco® Meraki с расширенными возможностями управления и обеспечения безопасности, Бишоп тут же захотел его опробовать.

«Ему очень понравилась простота развертывания и возможность управления при помощи облака, предоставляемые решением Cisco Meraki, — рассказал Иэн Хансон (Ian Hanson), менеджер по развитию бизнеса в компании Activator UK. — К тому же, встроенная функция защиты обеспечивает возможность как защищенного внутреннего, так и общего доступа таким образом, что решением становится намного проще управлять».

UNITED COLORS
OF BENETTON.



«Что мне нравится в Cisco Meraki, так это простота конфигурации и распределения. Панель управления кажется мне просто фантастической, учитывая ее аналитику и функцию Карт Google».

Марк Бишоп (Mark Bishop),
ИТ-менеджер,
Benetton UK.



«Мы хотим использовать эту технологию в качестве дополнительного способа предоставления специальных предложений и привлечения внимания».

Марк Бишоп (Mark Bishop),
ИТ-менеджер,
Benetton UK

После проверки точки доступа Cisco Meraki MR14 802.11n с двумя радиомодулями Бишоп развернул решение во всех флагманских магазинах на Риджент-стрит и в районе Найтсбридж (Knightsbridge), а также в штаб-квартире Benetton и магазине на Оксфорд-стрит. Он установил точки самостоятельно.

«Проще и быть не могло, — отметил Бишоп. — Это одна из причин, почему нам так понравилось решение Cisco Meraki. Я просто подключил точку доступа, а дальше все происходило без моего участия. Теперь мы гораздо меньше занимаемся вопросами управления, но при этом продолжаем использовать функции обеспечения безопасности и составления отчетов».

Бишоп создал отдельные SSID для частной и общей сетей одним нажатием на панели управления Cisco Meraki. Внутренняя сеть защищена протоколом Wi-Fi Protected Access (WPA), поэтому менеджеры с ноутбуками в своих магазинах или владельцы франшизных магазинов при посещении штаб-квартиры могут просто и безопасно подключаться к корпоративной сети. Надежный межсетевой экран, имеющийся в каждой точке доступа, автоматически разделяет трафик и блокирует доступ покупателей к частной локальной сети.

Результаты

При подключении к открытой сети общего пользования покупатели переходят на страницу приветствия магазина Benetton, а затем на страницу в Twitter, в то время как Бишоп работает с PR-командой над оценкой других маркетинговых возможностей.

«Нам хочется определить эффективность решения и понять, сколько подключений мы имеем, и какие при этом используются типы мобильных устройств, — рассказал он. — Благодаря панели управления Cisco Meraki мы можем с четкостью отследить типы устройств, подключаемых к сети. Следующим шагом является переадресация пользователей на нашу страницу в Facebook или на страницу с выгодными предложениями или скидочными купонами. Мы хотим использовать эту технологию в качестве дополнительного способа предоставления специальных предложений и привлечения внимания».

Между тем, у Бишопа имеются другие приоритетные задачи наряду с беспроводным управлением. И здесь для него окажутся неоценимыми такие возможности, как Cisco Meraki AutoRF (автоматическая настройка производительности) и сводные отчеты. «У меня не было достаточного количества времени, чтобы заниматься сетью, — рассказал Бишоп. — Поэтому я просто просматривал ежемесячные отчеты, из которых можно легко получить необходимую информацию».

Бишоп в восторге от функции централизованного управления облачной платформы Cisco Meraki. «Что мне нравится в Cisco Meraki, так это простота конфигурации и распределения, — сказал он. — Панель управления кажется мне просто фантастической, учитывая ее аналитику и функцию Карт Google. Я могу внести изменения через панель управления, после чего настройки будут автоматически присвоены всей сети».

Дополнительная информация

Чтобы узнать больше о беспроводных решениях Cisco Meraki с облачным управлением, посетите нашу веб-страницу:

www.cisco.com/go/meraki

Перечень продуктов

Беспроводной доступ

- Беспроводные точки доступа Cisco Meraki MR14



Штаб-квартира в США
Корпорация Cisco Systems
Сан-Хосе, Калифорния

Штаб-квартира в Азиатско-Тихоокеанском регионе
Cisco Systems (USA) Pte. Ltd.
Сингапур

Штаб-квартира в Европе
Cisco Systems International BV Амстердам,
Нидерланды

Корпорация Cisco насчитывает более 200 офисов и представительств по всему миру. Адреса, номера телефонов и факсов приведены на веб-сайте Cisco по адресу www.cisco.com/go/offices.

Cisco и логотип Cisco являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками корпорации Cisco и/или ее дочерних компаний в США и других странах. Чтобы просмотреть список товарных знаков Cisco, перейдите по ссылке: www.cisco.com/go/trademarks. Товарные знаки сторонних организаций, упомянутые в настоящем документе, являются собственностью соответствующих владельцев. Использование слова «партнер» не предполагает отношений партнерства между Cisco и какой-либо другой компанией. (1110R)