

MCP 平台整體方案 帶動客戶推廣效率



Ruijie Networks 國際業務部技術總監
何偉淋

Ruijie Networks

最佳企業 Wi-Fi 方案

整合市場推廣工具的 WiFi 接入方案，在本地市場上的定位獨特，令顧客可享免費互聯網服務時，商戶亦可受益提升競爭能力及知名度，締造雙贏局面。

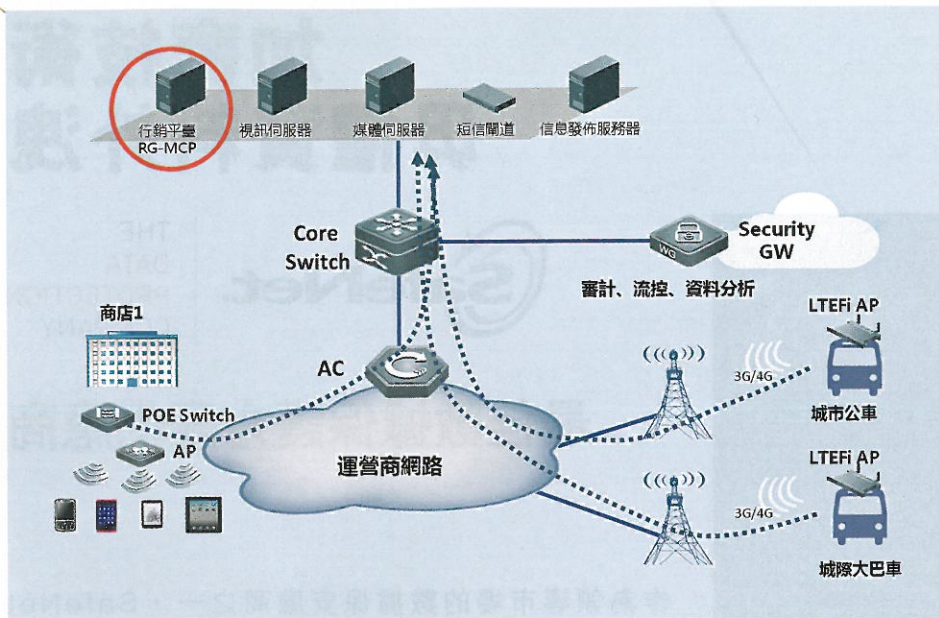
Ruijie Networks 的產品在市場上屢獲殊榮，主要源於該公司的產品正面回應市場發展趨勢。該公司國際業務部技術總監何偉淋表示，越來越多用戶多於一機在手，未來除了智能手機與平板電腦外，更預計會有智能手錶應市，公眾場所提供免費 WiFi 服務亦成為很基本的要求。在這個競爭劇烈的市場中，Ruijie Networks 透過本身完備的 WiFi 軟硬件平台，致力希望客戶可藉此進行更佳的市場推廣活動。



配合市場推廣活動，讓商戶更有價值地為顧客提供免費 WiFi 連線，已屬大勢所趨。

完整市場推廣平台

相對市場其他友商只提供連線用硬件，Ruijie Networks 與眾不同的之處，為提供針對以免費 WiFi 促進市場推廣活動的 MCP (Marketing Cloud Platform) 平台整體方案。何偉淋強調該公司在軟件自訂化的技術領先市場，可以靈活地配合文字或多媒體推廣資料，讓用戶在於不同平台的平板電腦及智能裝置上播放，以達至最大的推廣效益。



MCP 平台的發展概念，令整個 WiFi 發展的硬件及佈局更商品化，增加該公司收入之餘亦能帶動客戶的推廣效率，屬相得益彰之舉。



何偉淋認為，配合免費 WiFi 服務而生的市場推廣商機，在不同行業的發展潛力皆深不見底。

智能裝置拓新商機

何偉淋認為配合免費 WiFi 服務而生的市場推廣商機，在不同行業的發展潛力皆深不見底。以前公共場所的 WiFi 服務多屬收費，令使用誘因大減，倒不如配合市場推廣活動，讓商戶更有價值地為顧客提供免費 WiFi 連線。特別是很多沒有數據漫遊服務的旅客，都不介意多等數分鐘或再按數個廣告介面，來換取免費的互聯網服務。他舉例指在公共交通工具，以至大型商場內都有大量類似的需求。用戶手持的智能裝置螢幕尺寸越來越大，甚至有部分本地航空公司已在旗下的機隊中，透過 WiFi 提供娛樂內容服務。類似的服務概念亦是 Ruijie Networks 近年大力推動的策略。

應用開拓成功經驗

Ruijie Networks 目前在國內市場擁有大量成功的發展經驗，早前更推出融合流動 3G 與 4G 網絡連接性的接入端產品線 LTEFi-S3 產品，可配備車用 12V 直流電及直駁硬碟儲存媒體，有效發射距離長達 15 米，足以為整架雙層巴士的乘客提供 WiFi 連線服務，多媒體宣傳內容亦可預載於車內硬碟之內，令讀取推廣內容時毋須消耗對外頻寬。何偉淋指出整個 MCP 平台的發展概念，令整個 WiFi 發展的硬件及佈局更商品化，增加該公司收入之餘亦能帶動客戶的推廣效率，屬相得益彰之舉。

IPv6 撐物聯網擴張

BYOD (自攜裝置) 已成生活必需品，其實更是物聯網的大型分支之一。何偉淋指現時 IPv4 可分配的 IP 地址數目不跳，或會令物聯網未來發展受阻。就以中國的市場為例，單是 13 億人口而每人需要兩部裝置的話，已經是對 IP 地址分配造成重大壓力。現時 Ruijie Networks 無論在硬件及軟件架構上，均已支援 IPv6 部署，目標為客戶帶來完善的架構支援能力，協助他們過渡至物聯網的世界，把握每一個銷售推廣的機會。