

WiFi一键扫码这个项目是如何针对线下运营（值得一看）

产品名称	WiFi一键扫码这个项目是如何针对线下运营（值得一看）
公司名称	正诺科技推广部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区黄村荔苑路（联系请说明来源）
联系电话	18026207347 18026207347

产品详情

WiFi项目我个人觉得会是一个引爆点，前提条件是宣传的到位，知道的人多了才行，就像支付宝二维码的传奇一样。宣传到位了，有了名气了，一切就都好办了。

下面我们来聊一些细节：这个对线下的运营一定会是一个极大的推动，以前一到某店面，没看到WiFi密码，就会问老板密码多少，那算是白白的连WiFi，也不算白白的。。。现在，把广告做到路由里面了，起码的东西是让顾客看到了以前没注意看或是没看到的东西，以后路由器里面再加一点别的东西（店主加，不是腾讯加），嘿嘿，黑色利润就来了，木马这种低级的东西能不提吗？嘿嘿，那种男女都喜爱的东西，留给店长的想象时间到了。这是其一。在路由器或微信页面下加入下单支付，类似购物车模式，选，看，付等一通操作全整合在一起了，弥补了微信支付二维码的缺陷，这是其二。

有人会疑惑，以前就有这种广告路由啊，不也没火起来吗？但是，这次是腾讯做的，是和微信勾连在一起的，微信有钱包。。。金融这一块。付钱这一块就不再是让人头疼的难题了，能做的还有很多想象空间。

这种广告路由，只适合门店，等人流多的地方，家庭不需要吧，你家每天会有很多人连WiFi吗？公司企业我估计也只能用在客户室吧，那也不会有多少人连吧，企业为了宣传不至于大规模部署这样的路由吧？广告的目的就是让更多的人看到，没有人流量，就没有放广告的价值，同样的广告在湖南卫视和在中央卫视以及在新疆西藏卫视，那价格一定不同的差别很大吧。这一块有较大的争议，到时候有需要宣传的企业到时候就找腾讯合作了，路由推送显示，估计不现实。走百度广告模式的企业到时候就能换换花样了，也许吧。

等彻底火起来以后，腾讯剪羊毛的时候就到了，首先是营销，全线断货，买不到这样的路由器了。然后限制其他厂商公司开发者等，先在微信金融付钱这一块增加操作步骤，验证码啥的都老生常谈了或者干脆不给其他开发者接口，直接跳出提醒“当前支付环境危险”等手段。限制了其他厂商，奇货可居，之后再拉高出货（现在看到的价格有些高了，估计腾讯想不到这一块或高层不注重这一块吧，就是先指望者路由赚点钱，不主打市场推广或其他原因）；然后就开始限制商家了，凡是同通过该路由付的钱，低于多少钱不能提现到银行卡，每月只能提现几次等等，这些都是缓兵之计，手段比较柔和，没什么人会觉得紧张，手续费啥的就别提好吗？侮辱智商。如果引起民愤或反感强烈，直接微信、路由器推送一

个消息，称公司该项目运营成本开消大等使人不相信但不得不相信的理由。说腾讯经营不善明天就要倒闭了，谁信？大家都会疯狂的提现？我想应该支持通讯的多一点吧，没办法，呵呵。

刚刚登录微信，发现微信跳一跳已经出现了，上面我说的是假想，实际操作起来是比较难的，时间和精力投入的比较大，不喜欢的就当我吹牛逼了，大家开心一下就行了，勿喷。

又有人说了，路由器厂商不能绑定微信，那就绑定支付宝行吗？总不能让对手起来吧。。。

支付宝主要做金融这一块，社交是软肋，而这个看似打的就是社交领域（背后不知道，能布的局太大）。支付宝船大了，不好拐弯掉头，微信能在支付宝横行那么久之后瓜分支付宝靠的就是社交领域。等支付宝意识到这块也要做的时候，市场已经饱和了，哪家门店会放两个路由器，支付宝能直接送一个免费使用吗？群众说，我没微信，我就要用支付宝付钱，你们店里没有这样的路由器，我下次就不来了？开始的初衷就是以前没有这个路由器的时候人家只是来蹭网的，现在来蹭网的要求都多了。想想现在连乞丐都二维码收钱了，唉。

本公司已开发此类系统，自主研发拥有版权