

从获取数据到记录行为,你在商业场所免费公共WiFi上的每一个“足迹”,正在成为商家变现的筹码

“免费午餐”深藏玄机

21世纪什么最贵?答案是——“免费”的东西最贵。许多人已经习惯在购物中心、餐馆、健身房、酒店等公共场所享受由商业机构提供的“流量全免”WiFi接入服务,但这些所谓的“免费”WiFi,看似“人畜无害”,其实背后深藏玄机。

熊雯琳



一种声音

“羊毛出在羊身上”

对于公共WiFi领域的诸多怪相,长期关注公共商业WiFi市场动态的公众号“熊出墨请注意”认为,问题出在这一行业尽管被普遍看好,但到现在为止却还没有一家免费公共WiFi运营商是赚钱的。盈利的焦虑和冲动,促使部分商家不断触碰和挑战监管的底线。

一直以来,商业化运营的免费WiFi市场始终被视为是一个非常具有潜力的“入口”级市场,据艾瑞咨询此前发布的《中国商业WiFi行业研究报告》显示,2018年中国商业WiFi的市场规模预计将达32.6亿元,为2013年的21.7倍(见文末图表)。同时,第40次《中国互联网络发展状况统计报告》显示,截至2017年6月,中国移动网民规模达7.51亿,网民对无线网络的需求也在持续走高。

正因如此,不少互联网、运营商商家都先后入局,但如果按照投入产出比来算,整个行业一直到现在都还在赔钱赚吆喝。比如由于“高额成本”的巨大压力,后向运营模式受阻、没有政府资金的支持,曾两轮获得4.38亿元融资的16WiFi在今年无奈“瘦身”,暂停广州、上海、深圳等11座城市的运营,仅保留北京和昆明作为样板城市。

“熊出墨请注意”认为,市场竞争异常残酷,运营成本居高不下,而监管又存在一定盲区,让一些企业动起了从用户身上挣钱、“羊毛出在羊身上”的念头,转卖“粉丝”、用户信息等行为,成了不少公共WiFi机构“不能说的秘密”。

链接

免费WiFi使用“七不”

- 1.不要将WiFi连接设为自动**
习惯使用公共WiFi的朋友,通常会将WiFi连接设置为自动。保险的做法是将WiFi连接功能设置为手动,而且要及时更新手机的杀毒软件。
 - 2.不要在公共WiFi下操作网银**
在外使用免费WiFi的时候,最好不要转账和购物。
 - 3.不连接名称相似的迷惑WiFi**
遇到名称差不多的WiFi,一定要看清楚名称,不要轻易连接。
 - 4.不要只设一次密码**
设置密码双重验证,这样每次登录时都会向你的手机发送验证码,你需要同时输入密码和验证码才能登录。
 - 5.不点击可疑链接**
不要点击手机短信或者QQ、微信等软件收到的可疑网址链接,最好在浏览器上进行禁止可疑网址访问的设置。
 - 6.不要启动流量分享功能**
如果一定要用,结束时一定要关闭热点。
 - 7.不要分享个人信息**
在公共WiFi环境下,尽量少地分享自己的私人信息。
- 除了以上7点“七不”注意事项,“熊出墨请注意”提醒,尽量不要使用那些必须提供手机号码和微信授权登录的免费WiFi热点,以确保个人账户与信息的安全。

风向

5G上市时间表敲定

商用产品明年推出,2019年终端上市



蒋均牧

当大多数手机用户还刚刚习惯4G网络的高速体验时,5G已经悄悄来到我们身边。上周在浙江乌镇举行的第四届世界互联网大会上,华为消费者业务CEO余承东在演讲中表示,华为将于2018年推出面向规模商用的全套5G网络设备解决方案,支持全球电信运营商部署5G网络。同时,华为也将于2019年推出支持5G的麒麟芯片,并同步推出支持5G的智能手机。

作为全球移动通信行业的领军企业,华为在这个时候发布自己的5G进程时间表,显示其5G布局,已从前期的标准研究、预商用研发,进入到关键的商用研发阶段。稍早前,华为3GPP 5G预商用系统凭借端到端的实力,获得了本届世界互联网大会组委会

颁发的“世界互联网领先科技成果奖”。3GPP 5G 15 第一个版本的标准是面向“增强移动宽带”场景的非独立组网核心标准,该版本冻结后,包括国内三大运营商在内的全球主流电信运营商,将加速5G预商用试验网的建设,并开始为最终的5G商用做准备。

华为5G产品线总裁杨超斌本周向媒体表示,华为的5G研究始于2009年,2016年设立5G产品线,并于2017年投入40亿元用于5G产品研发,涵盖无线网、承载网、核心网、芯片、终端等的5G关键节点。杨超斌同时透露,在3GPP 5G R15 第一个版本的国际标准中,华为与全球组织合作,共同定义了标准。其中,极化码、大规模阵列天线、端到端切片等核心5G原创技术,都来自于华为。

据介绍,目前华为已经在全球数十个重要城市,与主流电信运营商一起开

启5G预商用试验网建设。今年9月,华为携手德国电信在柏林市中心建成欧洲首个5G预商用网络。在商用网络环境中验证了5G端到端的解决方案,5G网络所具有的超高速率与极低时延支持极致的业务体验得到完美呈现。

欧盟在去年9月发布了“5G行动计划”,作为推动欧盟各国5G商用的战略路线图。按此计划,欧盟地区将于明年开始5G的预商用测试;到2020年,各个成员国至少要选择一个城市提供5G服务。意大利是欧盟第一个响应5G行动计划的,而华为则是第一家中标的设备商。今年8月,意大利经济发展部就在其官网上公布了意大利5G行动计划的中标结果,沃达丰携手华为为意大利第一大城市米兰大区区域5G预商用网络部署,该网络中包含了多项5G新技

术,下一步双方还将进行5G的各项新业务演示。

在亚洲,韩国将在2018年平昌冬季奥运会推出5G服务,包括5G网络下的360°虚拟现实(VR)直播、高清视频等。近期,华为携手韩国运营商LG U+,成功完成了全球首次IPTV over 5G的预商用验证,视频终端接入5G网络后,用户可流畅收看超高清电视节目……

业内专家表示,相比4G,5G能够大大提升消费者的移动互联网体验,比如,用5G下载6GB的高清电影只需不到2秒钟即可完成。其次,5G能够支持1000亿级别的“物/物”连接,并提供工业级的可靠性和实时性,这些能力使得5G成为支撑“工业4.0”、“中国制造2025”等产业战略顺利实施的关键基础。

玄机二 数据“挖掘”,让推销员读懂用户

需要提醒的是,公共WiFi运营机构的盈利手段,并没有停留在推荐关注那么简单。手握如此庞大的用户数据,如何进一步挖掘用户行为和分类,让营销和推广变得更为精准,才是他们看中的更高阶段目标。

相关人士透露,海量的用户数据中如果只有用户微信名和手机号码,这些原始数据的意义并不大,但通过公共WiFi的连接节点,运营机构能够准确把握用户是在何时何地使用了公共WiFi,根据场所分类,再给用户贴上相应的标签,这样加工过的数据,才有最高的商业价值。

“比如在一些星级的高档酒店里使用公共WiFi的用户,将被贴上‘有钱’的标签,办公楼里用户一般会被标记为‘上班族’或‘白领’,而那些经常出现在购物中心的电话号码,就会被视为‘剁手族’。”一般来说,公共WiFi运营公司会根据不同的标签定价,这样

一来,海量的用户资料就成了运营公司的“金矿”,“能卖出高价钱。”

据吴悦透露,许多“剁手族”的资料被卖给了那些大大小小的电商企业做推广;而“白领”资料在小贷机构当中最抢手。至于那些经常出差的商旅人士则标价最贵,最高能卖到50元一条,内容包括手机号码、最近所到的消费场所等,颇受奢侈品、豪车、房地产等商家青睐。

“这些商家或者业务经理,能够根据这些信息估算用户的购买力,从而进行有针对性的推销。”吴悦透露,商家反馈这些资料比较精准,所以推销产品的成交率也比较高。

至于这么做是不是有用户会起疑心、引发“不良反应”,有业内“老法师”表示,现在个人用户信息本身就已经“满天飞”,所以许多用户接到推销电话或者短信,根本已经是习以为常,抗拒心理并不是那么强,更懒得追究信息泄露的来源。因此,这一类“生意”,现在相当热络。

喜欢到处蹭网的小梨最近觉得很诡异,似乎自己在网络上成了“透明人”。无论是短信还是微信总有大量不明来源的推送信息骚扰她,而且这些信息大多还能知道她近期的消费需求。“尤其是‘双十一’前,想买什么都能知道,我一开始以为蹭网中毒了,但手机怎么查杀都没有效果,短信依旧发个不停,微信也频繁有人加我推销产品。”

无奈之下,小梨换了新的手机,但这些看似精准的推销信息依旧没有消停,让她感到十分不解。她将上述经历发到朋友圈,没想到有不少好友也在下面纷纷留言,觉得手机似乎“中毒”了,不论是广告还是推销都相当精准,好比懂读心术,但又不知道哪里出了问题。

“其实不是病毒,是因为‘蹭网’导致的。”深圳一家公共WiFi设备推销业务员吴悦(化名)在被问到这一问题时这样表示。小梨之所以会被大量推销信息骚扰,是因为“蹭网”蹭太多了,个人资料被多个WiFi运营机构反复“倒卖”才造成这样的麻烦,但这个“麻烦”,却是某些机构赖以生存的基础——你以为可以“剪”到免费的“羊毛”,却不料自己竟然因此被人“剪”了一把。

那么通过公共WiFi“蹭网”,真的会把个人信息“蹭”得满大街都是吗?提供免费WiFi的商业公司如何挣钱?

免费蹭网引发的“商机”

“老板,你家有免费WiFi吗?”相信这样的对话不论是餐厅、商场、咖啡厅甚至小吃店每天都会重复出现好多次。在4G高度普及的今天,WiFi仍然是主流的上网方式。《2017年上半年中国公共WiFi安全报告》显示,2017年上半年国内用户平均有61%的时间使用WiFi上网,并有超过50%的用户使用WiFi的时间占比超过70%。

有用户需求就有商机。“我每天都要跑十几个地方(谈合作)。”吴悦透露,他负责的是深圳罗湖和龙岗两个片区内公共WiFi系统的产品推广,公司每个月只给4000元底薪,但他每个月收入能高达2到3万元。

“只要按照公司给出的推销话术,比如告诉我们设备只需要借用你原来的网络,不用商家付任何费用,还能根据用户流量给商家返利,这样的商业模式大受商家欢迎,根本无需我们多费口舌。”据吴悦介绍,无论是办公楼、综合体还是酒店、餐厅,都希望通过这套公共WiFi系统把宽带费给赚回来,甚至还能有额外的收益,所以很多客户

他只推销一次就拍板下单。

据吴悦介绍,从安装系统的次月开始,公司就会根据该区域连接WiFi的数量给客户返回一定金额,“有些客流量大的综合体,甚至一个月可以拿到几万块钱返利。”

可能许多人都会觉得,如此庞大数量的硬件支出,加上每个月还要返给客户费用,这些运营公共WiFi的企业岂不亏死?他们到底图什么?

“当然是图财,而且利润相当丰厚。”吴悦表示,与那些通过植入病毒来窃取密码和个人信息的违法方式不同的是,公共WiFi是通过“正儿八经”的方式挣钱,由于商业模式清晰,即使有些钱的来路“不足为外人道”,但也只能算是“不黑不白”。正因为如此,如今已经有越来越多的企业加入到这一存在监管盲区的产业链中。

本想蹭网“剪”商家免费“羊毛”的用户们,却在不知不觉中成了商家和机构“剪”羊毛的对象。那么,这些看似“亲民”的商业机构免费公共WiFi,是通过什么方式在用户身上大量变现的呢?



本版插图:视觉中国



玄机三 记录用户行为,“玩法”更高阶

电商平台正在通过大数据来分析用户浏览习惯,给用户做标签,并作出更为精准的推送。这样的方式也被越来越多广告主所青睐,于是公共WiFi行业也通过引入新的技术,比如记录用户使用WiFi时候的浏览行为等来抢占市场。

据介绍,眼下不少公共WiFi运营企业已开始悄悄升级系统。有业内人士称,最新一个版本的公共WiFi系统,可以在用户连接上网之后,拦截并破译部分用户的上网信息,通过后台可以看到该用户登录了什么网站、停留了多长时间、甚至在电商网站上浏览了什么商品。

“通过这些痕迹细节,将用户再一次进行分类,信息的精准性就大大提升了,价格也就更高了。”吴悦表示,类似这种详细的用户信息,一条均在80元以上,更有很多营销顾问机构找上门希望从事信息代理的业务,构成了一条完整的用户信息产业链条。

“烧”红包所获的粉丝,质量明显更高。而当公众号达到一定数量之后,营销团队就会开始对这些“粉丝”做推广了,“有些用户会发现长时间被遗忘的一个无名公众号突然就弹出了一条消息,我们都调侃这是‘诈尸’。”

除了帮营销者们“加粉”之外,许多运营公司还通过公共WiFi“养”了许多自有的公众账号。吴悦透露,他所属的公司就有专门的团队在“养”这种公众账号,当账号养到数万粉时,就会通过一些网上交易平台或者社交圈子买卖(转让)账号,一个拥有三万粉丝的地区公众号,市面上的成交价格最低5千元,最高可以叫到3万元,而且需求巨大,几乎每天都有账号被买走。

玄机一 被动“关注”,不知不觉成“粉丝”

就成了某个公众号的“永久”粉丝。

“因为关注公众号是免费上网的关键一步,所以用户根本无法拒绝。”吴悦表示,有专业机构技术团队测试发现,在获取免费公共WiFi这件事上,有超过85%的用户表示在上网后,并没有取消关注公众号的习惯,其中有些是忘了取消,也有些是懒得动手。

而这些拿来“被关注”的公众账号里,有一部分是来自客户的订单。随着营销号的推陈出新,激烈的竞争也大大加

重了这些机构获取“粉丝”的难度和成本。许多营销号需要大量的粉丝数作为内容推广的受众群体,来自公共WiFi的这些关注,正好能为他们提供大量的真实粉丝。

“所以公共WiFi上推荐的关注账号很多是来自营销号的订单。”吴悦透露,这些营销团队会以20-30元一个粉丝的价格,向运营公司购买,而且因为大量用户都会忘记取消关注,所以这些粉丝很少出现“掉粉”的现象,相比用传统

