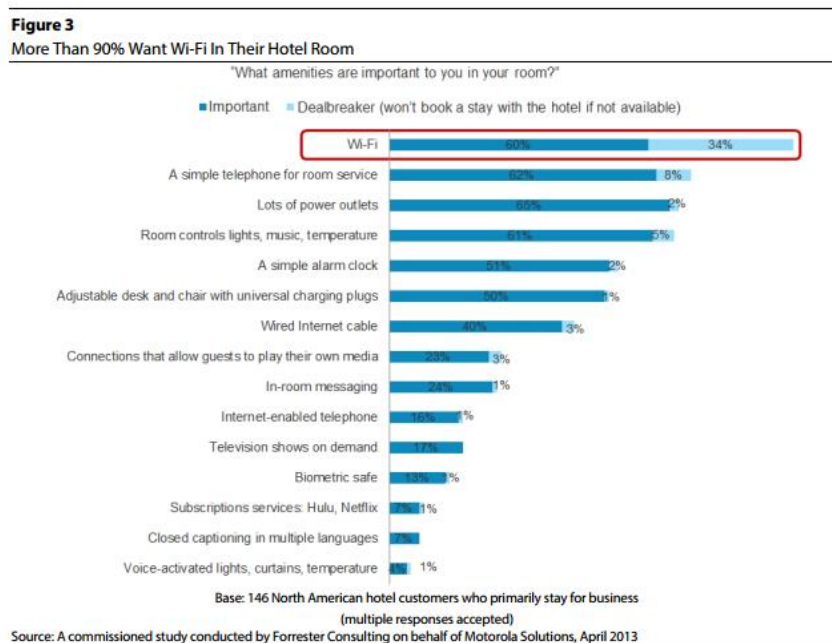


Proyecto WiFi Freemium

Que el WiFi gratuito en los hoteles es uno de los servicios más demandados y apreciados por nuestros clientes es, hoy en día, un tema que está fuera de toda discusión. Así lo demuestran diversos estudios publicados sobre los *amenities* y servicios más valorados por los clientes, como [este de Forrester y Motorola](#) publicado en Mayo de 2013, donde encontramos que el **90% de los consultados** responden que desearían que el WiFi gratuito estuviera presente en todos los hoteles, seguidos por enchufes para carga de dispositivos (80%) y controles domóticos básicos para la temperatura, luz o música (46%) entre otros...

Más revelador aún es el siguiente gráfico, extraído del mismo estudio, donde comprobamos que al ser preguntados directamente por los *amenities* que más valoran, el **60% responde que el Wifi es importante y el 34% que no reservarían si no hubiera WiFi en el hotel**. Lo que significa que los hoteles que no lo ofrecen estarían perdiendo muchas reservas.



Desde el ITH estamos convencidos de que un servicio como el WiFi es necesario, pero también somos conscientes de que la inversión necesaria para ofrecer este servicio de forma totalmente gratuita, en todas las áreas del hotel (incluidas habitaciones) y con una alta velocidad aún en momentos de alta demanda, es algo inasumible para la inmensa mayoría de los hoteles.

En ITH hemos firmado un acuerdo de colaboración con [IMAGAR](#), empresa de capital 100% español y que cuenta con amplia experiencia en la instalación de grandes infraestructuras, para llevar a cabo un proyecto piloto donde testar las distintas opciones de servicio WiFi:

1º: WiFi freemium: Siguiendo el modelo implantado por los servicios online, se trata de ofrecer un servicio de WiFi dual para dos modalidades de conexión. Una gratuita y limitada en velocidad, permitiendo a los usuarios la navegación suficiente para los servicios básicos (mail, chats online, etc). Y una ilimitada de alta velocidad con un coste que permita sufragar este servicio.

2º: Upgrade WiFi: Bajo las mismas premisas del modelo anterior, pero utilizando la conexión rápida e ilimitada como argumento de venta de las habitaciones superiores, en vez del pago por servicio, aumentando las tarifas de éstas en la proporción suficiente para sufragar los costes de la infraestructura.

Para solicitar la participación en el proyecto o ampliar información sobre el mismo, contactar con Fabián González (fgonzalez@ithotelero.com)