

Internet voor gasten

Juli 2014

Snel en makkelijk internet voor gasten is van steeds groter belang

Goede toegang tot internet, al dan niet tegen betaling, is tegenwoordig van essentieel belang. Dit zorgt voor een nieuwe uitdaging voor de ondernemers in de horeca; het simpelweg neerzetten van een paar Wi-Fi toegangspunten is al lang niet meer voldoende.

In de praktijk blijkt dat veel horeca ondernemingen moeite hebben met het aanbieden van goede, eenvoudig toegankelijke draadloze internet toegang. Ondernemingen hebben niet de mankracht of de expertise om het zelf te organiseren, en de weinige dienstverleners die een volledig pakket voor de horeca aanbieden staan bekend als duur en inflexibel. Doordat er weinig concurrentie op deze markt is, zitten veel ondernemers opgescheept met een matige dienstverlening en ongunstige voorwaarden. Dit leidt tot hoge kosten, extra administratie, en zelfs tot verlies van klanten.

Stratix helpt onderwijsinstellingen, exploitanten van winkelcentra, en horecaondernemingen bij het organiseren en inkopen van betere internet toegang. Hieronder geven wij kort aan hoe wij dat doen, in dit geval voor de horeca.

Eisen en wensen

Vrijwel elk project begint met het in kaart brengen van de eisen en wensen van de gebruiker. Dat geldt natuurlijk ook bij het verbeteren van het draadloze internet. Meestal beginnen wij dan ook met enkele interviews om duidelijkheid te krijgen over de precieze vraag. Belangrijke aspecten daarbij zijn:

- Dekking: natuurlijk wilt u goede dekking bieden, maar welke delen van het gebouw zijn daarbij het belangrijkste?
- Capaciteit: waar veel gebruikers bij elkaar komen (met name in conferentiezalen en gemeenschappelijke ruimtes) kan de behoefte aan capaciteit flink oplopen. Voor welk gebruik wilt u het netwerk inrichten? Voor beperkt gebruik, zoals email, facebook, en een paar webpagina's, of voor zware videodiensten?
- Gratis of betaald: veel hotels bieden internet toegang tegen betaling aan. Dit levert extra inkomsten, maar kost tegelijkertijd ook meer administratie. U zult vouchers of tijdelijke codes uit moeten geven, deze administreren en factureren, en u kunt vragen verwachten van gasten die problemen hebben bij het inloggen. Met name bij grote conferenties kan dit veel extra werk betekenen.

Zelf doen of inkopen?

Een tweede stap is inzicht krijgen in uw inkoopstrategie. Wilt u zelf apparatuur inkopen en installeren? Zoekt u een 'full service' dienstverlener die alles voor u regelt? Of zoekt u een IT bedrijf dat het netwerk volledig inricht, om het daarna grotendeels zelf te beheren?

Als u weinig mankracht of expertise beschikbaar heeft, ligt het voor de hand om de dienst zoveel mogelijk uit te besteden. Dat heeft echter ook nadelen: het is vaak (veel) duurder dan een eigen oplossing, en de aanbieder blijkt als hij de opdracht eenmaal binnen heeft vaak erg weinig flexibel.

Als u meer flexibiliteit wenst kan het daarom effectiever zijn om het netwerk eenmalig aan te laten leggen, en vervolgens zelf in beheer te nemen. Wij helpen u graag met het maken van deze afweging.

Een volgende punt is de financiering: wilt u de kosten direct betalen, wilt u de kosten over een aantal jaren verdelen, of zoekt u naar een 'pay per use' model? Dat laatste kan aantrekkelijk lijken, totdat blijkt dat het netwerk veel meer gebruikt wordt dan oorspronkelijk verwacht.

De inkoopstrategie zal ook aan moeten geven welke verantwoordelijkheden u bij de aanbieder wilt leggen. Gaat de aanbieder bepalen hoeveel toegangspunten er nodig zijn om de benodigde dekking en capaciteit te leveren, of stelt u dat van te voren vast? Moet de aanbieder zorgen voor de externe verbinding, of kan het netwerk aangesloten worden op een bestaande (glasvezel-) verbinding? Hoe zit het met de integratie met uw bestaande systemen (bijvoorbeeld voor facturatie)?

De verwerving

Wellicht heeft u al een professionele dienstaanbieder, maar vindt u de dienstverlening te beperkt of de kosten te hoog. In dat geval kunnen wij u helpen bij de onderhandeling; wij kennen de technische mogelijkheden en de kosten, en kunnen dus aangeven hoe realistisch zijn aanbod is.

Het alternatief is om offertes uit te vragen voor een geheel nieuwe aanbieder, wellicht zelfs volgens een ander model dan het huidige contract. In dat geval kunnen wij u helpen om het programma van eisen op te stellen, een shortlist van potentiële aanbieders te maken, en de binnenkomende offertes te beoordelen.

Hoe de uiteindelijke dienstverlening ook ingekocht wordt, tijdens de implementatie zal enige controle op de aanbieder nodig blijven. Ook dat kan Stratix voor u doen, bijvoorbeeld in de vorm van audits en steekproeven.

Over Stratix

Stratix is een onafhankelijke specialist in communicatie-infrastructuren, en met name in vaste en draadloze datanetwerken. We bieden daarbij meer dan advies alleen; wij helpen ook graag bij de concrete implementatie van onze adviezen.

Ons werk is een combinatie van technisch-inhoudelijke en meer procesmatige activiteiten. Wij werken voor overheid, semi-overheid, en voor grote en kleine ondernemingen in verschillende sectoren. Wij maken netwerkontwerpen en assisteren bij bijbehorende inkooptrajecten, wij doen beleidsstudies voor overheden, beoordelen investeringsvoorstellen op haalbaarheid, en leveren projectmanagement voor concrete implementatieprojecten. Vaak leidt ons werk tot fundamentele verbeteringen in de ICT dienstverlening, en daarmee tot een grotere klanttevredenheid en een substantiële kostenbesparing.

Graag lichten wij de mogelijkheden verder toe in een persoonlijk gesprek.

U kunt ons bereiken via:

Telefoon: 035 – 622 2020
E-mail: office@stratix.nl
Internet: www.stratix.nl