**任网科技 Any-net**

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**关键字**：网络无处不在，生活无处不联

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**项目简要**：建立一个平台，对于普通wifi家庭可以在闲置时段(不在家)把wifi交给我们

平台统一有偿贡献给附近需求wifi用户使用;对于商家用户可以只需普通无线路由

设备提供给客户wifi使用并通过平台进行上传广告，分析会员等营销活动。

**项目原因**：

1. 4G网络未成熟，目前的移动套餐太贵，无法满足走在大街上看电影视频电话的愿景。
2. 在3线甚至4线以上的城市城区，家用或者商用wifi密度大，覆盖广，基本无死角。
3. 商家提供自家wifi的配置和管理成本太高，大商家如kfc聘请专业wifi解决方案公司制作一套客户wifi登录使用和广告营销系统（10到50万）；小商家使用普通路由器提供wifi难以管理且无法做营销分析。
4. 寻常百姓家租用网络大部分时间是闲置（上班时间不在家），且现今的带宽越来越足够甚至大于平常需求。

**项目目标和愿景**：

1. 普通宽带用户将多余流量资源转化为受益，商家轻松实现O2O和营销分析。
2. 解决领居间公用wifi网络的交易分配问题，通过一定规则合理的结算费用。比如通过谁使用的流量大付费更多，甚至以后用户可以自由选择周围最优网络付费上网。
3. Wifi社交。
4. 普通移动流量套餐用不完的用户，可以将多余套餐用手机无线AP通过平台交易，不用担心运营商的月底自动清零的霸王条约，交易技术细节为：可以给身边需求用户使用；可以通过相互wifi重叠区域桥接结束将流量传递给任意一个地方的需求用户使用。（此段谨慎发布）
5. Wifi互联，将所有相互之间有重叠的wifi通过桥接，组成大局域网，只通过一个入口进入互联网，这样千家万户不用再受三大运营商制约。（此段谨慎发布）

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**项目目标人群**：（只合适在城区生活，有wifi覆盖密度高地区人口）

1. 商家wifi提供者：商家无需其他成本，只需在平台注册即可实现wifi分享和营销分析。
2. 家庭wifi提供者： 直接使用收益和地段好的提供者可以获得广告重点投放获得收益。
3. Wifi免费使用者：
4. Wifi付费使用者：土豪希望走到任何地方都能够随意看视频或者视频电话。

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**项目实现**：

* **wifi自动连接技术**：

1. 开发路由器或者开发各种路由器固件，使路由器带有自动与我们平台接入和用户wifi自动验证功能，并可能有硬件(无线路由器，无线AP)产品开发与销售。（成本高，风险大）
2. 安全上传用户wifi密码，平台测试验证并通过后保存到平台，用户在申请使用的时候自动使用此密码建立连接，但中间过程不会让用户知道密码（并且会解除自动登录权限）

。（开发成本低，安全要求高，容易实现）

* **wifi自动切换技术：**

1. 在用户数量一定多的情况下，wifi覆盖范围也足够的密集广阔，用户使用wifi可以随意移动而不需要在一个范围内，用户有一个固定的账户可以随时的切换到他所处环境的最优wifi上去，这样就实现了可以在车上随时看视频，接视频电话。

* **Wifi信号增强技术**：

1. 研究如何在移动情况下保持信号稳定，如果从大量的同一点的wifi中寻找出最好的wifi资源并推荐给用户。
2. 路由器提供wifi都有范围限制，根据用户所处wifi的地理位置做定向增益。合理的开启用户自己设备的无线AP功能来间接增强wifi的覆盖范围和信号。

* **平台安全技术**：

1. Wifi使用用户和wifi提供用户都需要实名注册，提供用户注册时候需要通过验证，防止蹭网者利用别人wifi赚取利益，验证方式目前考虑使用：提供在宽带运营商注册信息和wifi路由器admin操作证明。
2. Wifi提供用户的wifi安全会经过平台定期扫描和通过wifi使用用户举报的方式监督网络的安全。
3. Wifi使用用户在整个使用过程中密码都是被加密的。

* **平台管理技术**：

1. 平台提供一套基于地理位置的GIS系统，根据地理位置，wifi质量，用户身份提供精准的最优wifi搜索。
2. Wifi提供用户可以通过平台查询自家wifi使用情况，收益情况，营销分析，远程控制，甚至是基于wifi的交易和社交（使用者搜索附近提供者，进行沟通协商）。
3. Wifi使用者会被平台隐私保护，并可自愿参与平台体验计划，使平台能够基于数据做数据挖掘以此做更好的服务(比如精准广告推介，资讯查询等)

* **平台计费技术**：（暂定为核心）

1. 对于家庭wifi初期采用wifi提供者服务补贴，wifi使用者免费吸引两者的参与度。
2. 对于商家wifi不需要花其他成本，只需要登录平台申请后台，自动获得营销分析数据，并定期上传自家产品广告。（商家的wifi登录入口一般对于免费用户都会先进入广告界面）。
3. Wifi采用直接计费系统和广告提成收益系统。直接计费系统需要以带宽，以地理位置，以信号强度，以时段（比如上网高峰期计费高），用户自定义（有些wifi提供者可以利用平台提供给邻居做结算，计费规则自己协商后通知平台采用这一规则进行费用结算）做不同价钱的结算规则。广告提成收益系统，平台会分析wifi提供者的使用情况，使用者人群分布，自动推荐广告到wifi提供者的网上上，在其网络上使用的免费用户点击了广告后会有提成给wifi提供者。
4. Wifi是流量入口，需要做流量变现的收益核算。

* **平台的扩展**：

1. 基于平台做wifi社交，比如wifi使用者可以在平台上搜索附近提供者，线上进行wifi规则的谈判协商，可以O2O。
2. 基于平台做wifi交易，比如移动套餐用不完的用户可以在平台上出售自己的剩余价值。

* **Wifi技术的未来展望**：

1. 相互有覆盖区域重叠的wifi之间可以进行桥接直接通信，不需要走互联网。当所有wifi通过相互覆盖串联在一起的时候就组成了一个新的更大的广域网络，甚至可以脱离英特网独立娱乐。做到后期有了钱可以自己投资建立wifi基站一步一步的朝着这个方向走。这样就可以实现，流量的变现交易不再局限于附近的网络，一旦串联起来，在A城的用户可以通过桥接使用在B城的宽带流量；用户不再极度依赖宽带提供服务商。（此段未想透彻谨慎发布）

* **被经常质问的几个问题**：

1. 市面上有很多免费wifi产品，如wifi万能钥匙，360免费wifi，百度免费wifi，小米wifi数据库，他们宣称的免费热点达到千万级别甚至是亿的级别，这些热点大多是公共开放的免费wifi（kfc，cafe厅），有部分是通过被破解分享到网络中，用户自愿分享的参与度很低，如何提高？

答：利益趋势。我把我们平台的用户人群分为4类，商家wifi提供者，他们只需要普通路由器在平台注册为商家后可以有自己的后台和营销系统，可以管理wifi在商家登录wifi的界面和体验，成本低，不需要花大价钱请wifi解决方案公司提供支持；家庭wifi提供者，网络带宽足够宽裕并不是每时每刻都会用到家里网络，如果能把闲置的网络共享出来并收到一定收益；wifi免费使用者，不用介绍了；wifi付费使用者，可以在不用担心网络的情况随时随地的使用最好的网络。

1. 有家叫joome的公司从2012年开始做wifi共享计划的项目，方向有一些相同，但做了两年拿了投资不多，后来项目进展的一直很迟缓，你怎么看？

答：这家公司我查过，从运营模式上讲，他们打法比较土豪，他们自己生产路由器和固件，前期采用免费提供路由器给商家，然后帮助商家做营销分析，成本太高；从面向群体来说，他们主要面向商家，给商家提供路由器服务，帮助商家提高营销价值并分成。这些都比较土豪。相对于我们平台前期是采用流量费用补贴的方式吸引用户，带宽费用目前来说不是很贵所以补贴的额度也不会像滴滴快的这么烧钱，而且用户几乎不需要成本使用我们系统。

1. 现如今3G 4G的带宽比较火热，用户怎么愿意花钱使用你们平台的提供的wifi网络？

答：我们的使用者人群分两种，一种是免费使用，一种是付费使用，付费使用其实相对4G来说很低廉，而且会使用最好的wifi渠道提供流量，甚至后期公司会投资自建wifi基站。