

DASE Consulting – Ihr Spezialist für digitale Verkaufshilfsmittel im Vertrieb

DIE DIGITALISIERUNG VERÄNDERT NICHT NUR UNSER PRIVATES LEBEN, SONDERN AUCH DAS DER EXPERTEN IN MARKETING, KOMMUNIKATION UND VERTRIEB. EIN NEUER DIGITALTREND REVOLUTIONIERT DIE KUNDENKOMMUNIKATION UND SCHLIESST DIE IMMER NOCH KLAFFENDE LÜCKE ZWISCHEN OFF- UND ONLINE: AUGMENTED REALITY

Telefon und Computer sind heute flächendeckend mobil einsetzbar und aus einem Job im Verkauf nicht mehr wegzudenken. Dank CRM weiss der Verkaufsspezialist zudem viel über den Kunden, wodurch er sehr gezielt auf ihn eingehen kann: Was hat er zuletzt bestellt? Welchen Vertriebskanal verwendet er am häufigsten oder wie oft kommt es zu Reklamationen?

Bei diesen Beispielen handelt es sich in erster Linie um Tools für die Vor- oder Nachbereitung von Kundengesprächen. Doch welche neuen Möglichkeiten gibt es für das eigentliche Verkaufsgespräch? Bewährte Formen sind interaktive Präsentationen via PowerPoint oder Prezi, die wir dank cloud-basierter Technik direkt beim Kunden abrufen und auf leistungsfähigen Tablets zeigen können. Kommt der Kunde in die eigene Firma zur Besprechung, wird er via Digital Signage begrüsst oder auf Touchscreens über das Portfolio informiert. Doch was gibt es noch?

Augmented Reality ist im Mainstream angekommen

Unter Augmented Reality (AR) versteht man die computergestützte Erweiterung der Realitätswahrnehmung. Das heisst, man kann Informationen einblenden, die physisch gar nicht vorhanden sind. So schliessen Sie zum Beispiel die Lücke zwischen offline und online – erweitern Sie Ihren herkömmlichen Prospekt mit Videos, 3D-Modellen, Musik, Animationen, einem Avatar, Bildergalerien, Direktlink zum Webshop, Anmeldefunktion und vielem mehr. Wie es funktioniert? Ihre Kunden benutzen eine App und scannen einfach die Bilder auf dem gedruckten Werbemittel, um sofort den interaktiven und dynamischen Mehrwert zu erleben. Richtet zum Beispiel Ihr CEO in einem Editorial mit Foto einige Worte an den Lesern, erwacht er via AR sozusagen zum Leben: durch Scannen seines Fotos wird die Rede live erlebbar.

Wollen Sie diesen Beitrag nicht nur lesen, sondern als AR-Variante multimedial erleben? Dann laden Sie die kostenlose App «Tartt» für Android oder IOS herunter und erleben Sie einfache Beispiele für AR im Live-Einsatz. Scannen Sie diesen Channel Code hier in der App «Tartt», um die AR Demo zu starten.



Halten Sie dann Ihr Smartphone oder Tablet über diesen Beitrag und drücken Sie auf die AR Inhalte.

Die Voraussetzungen für AR hat fast jeder

78% der Kunden haben die für die Darstellung notwendigen Smartphones bereits zur Verfügung. Der AR Inhalt kann entweder über die Tartt-App abgerufen werden oder via CI-Branding kundenspezifisch adaptiert werden – das funktioniert dann via White Label App mit Ihrem Logo und CI/CD-Elementen. Als dritte Option kann die Funktion auch als SDK in Ihre bestehende App eingebunden werden. Je nach Kundenwunsch und Budget ist also eine neutrale Variante ebenso möglich wie die kundenspezifische Version im Firmendesign.

Dank einer Kombination von AR mit bestehenden Printprodukten werden verschiedene Sinne angesprochen: Auditive Wahrnehmung via Musik, einer Rede oder Begrüssung. Visuelle Reize wie Videos, Grafiken oder Kurzfilme (auch 360 °), der haptische Sinn durch 3D-Modelle, die sich über den Prospekt drehen lassen. Bereichern Sie Ihren gedruckten, statischen Inhalt mit dynamischen, modernen Möglichkeiten aus der digitalen Welt. Machen Sie Ihre Produkte multimedial erlebbar ohne dafür viele Worte oder neue Inhalte zu kreieren.

Wer bereits digitale Kommunikationsmittel einsetzt, profitiert am meisten

Denn grundsätzlich gilt: Je mehr multimediale Inhalte bereits vorhanden sind, desto vielfältiger können Sie AR einsetzen. Unternehmensfilm, Webshop, Produkteflyer, Social-Media-Kanäle, Live-Chat, Produktanimationen oder Bildergalerie sind nur einige Beispiele. Nutzen Sie Ihren vorhandenen Content und binden Sie Dateien im pdf-, png- oder mp4-Format in Ihre AR Kampagne ein. Nicht nur informative, auch unterhaltende Elemente sind sinnvoll, wie ein interaktives Gewinnspiel mit einem Rubbellos. Via Webbrowser können Sie selbständig kundenspezifische AR Kampagnen erstellen – und das ohne jegliche Programmierkenntnisse.

Im einfachsten Fall ersparen Sie Ihrem Kunden viel Zeit, indem er via AR direkt zum gewünschten Produkt im Webshop weitergeleitet wird oder sich ohne zusätzliche Klicks direkt für Ihre nächste Veranstaltung anmelden kann. Im optimalen Fall werten Sie Ihr Kundenmagazin oder Ihre Imagebroschüre so auf, dass das Lesen zum multimedialen Erlebnis mit nachhaltigem positiven Effekt wird.

Durch die Vielzahl an digitaler Kommunikation gewinnt Time-to-Content, also der schnelle Zugriff auf die richtigen Informationen zur richtigen Zeit und deren effiziente Darstellung, zunehmend an Relevanz. Was für den optimalen Effekt am wichtigsten ist, sind gezielte Anwendungen mit hochwertigem Content und nützliche Zusatzinformationen.

Für eine gelungene AR-Kampagne bekommen Sie bei DASE Consulting von der Software über Konzepte und Content alles aus einer Hand. Nutzen Sie unsere Erfahrung, um Stolpersteine bei der Umsetzung zu vermeiden. Investieren Sie nicht ausschliesslich in die Technologie und in die Umsetzung Ihres AR Projekts, sondern investieren Sie auch in dessen Kommerzialisierung und Vermarktung. Achten Sie darauf, dass die Experience gut ist und nützliche Resultate liefert – genauso wie Sie es von Websites oder anderen Mobile Apps erwarten würden.



Dario Selecky: «AR unterstützt den Verkaufsprozess bei Produkten mit Erklärungsbedarf. Als Verkaufsspezialist empfehle ich die AR Kundenpräsentation über ein Tablet, dann ist die User Experience dank dem grösseren Bildschirm noch intensiver.»