

Die Vorteile von Augmented Reality im E-Commerce

Kund:innen von heute erwarten ein nahtloses Einkaufserlebnis. Sie möchten Produkte virtuell ausprobieren und den Kaufprozess einfach und bequem gestalten. In diesem Zusammenhang hat die Augmented Reality (AR) eine wichtige Rolle im E-Commerce übernommen.

In diesem Blogbeitrag werden wir über die Vorteile von Augmented Reality im E-Commerce sprechen. Außerdem erhältst du wertvolle Tipps, wie du AR-Anwendungen erfolgreich in deinem Business etablierst.

Was ist Augmented Reality?

Augmented Reality (AR) ist eine Technologie, die es ermöglicht, digitale Informationen und virtuelle Objekte in die reale Welt zu integrieren. Sie wird häufig mit mobilen Geräten wie Smartphones und Tablets verwendet und nutzt Kameras und Sensoren, um virtuelle Bilder auf die physische Welt zu projizieren. Eines der bekanntesten Beispiele ist zum Beispiel das AR-Spiel Pokémon Go, das vor wenigen Jahren einen regelrechten Hype auslöste.

Darum ist AR für den E-Commerce relevant

Augmented Reality hat sich zu einem wichtigen Werkzeug entwickelt, um das Kundenerlebnis im E-Commerce zu verbessern. Es bietet Kund:innen eine einzigartige Möglichkeit, Produkte virtuell auszuprobieren und zu erleben. Welche Vorteile das dir als Commerce-Betreiber:in bringt, erfährst du jetzt:

Nr.1: Biete eine bessere Produktpräsentation

Eine der Hauptvorteile von Augmented Reality im E-Commerce ist die bessere Produktpräsentation. Deine Kund:innen können Produkte in 3D visualisieren und verstehen schneller, wie das Produkt aussieht bzw. funktioniert. Dies ist insbesondere bei Produkten wie Möbeln von Vorteil, die zum Beispiel aufgrund ihrer Größe schwer zu visualisieren sind.

AR schafft hier Abhilfe: Deine Kundschaft platziert einfach das Produkt in ihrer Umgebung, wählt verschiedene Farben, Größen und Stile aus. So wissen deine Käufer:innen schneller, welche Option am besten zu ihrem Raum passt. Zukunftsmusik? Von wegen! IKEA nutzt diese Technologie schon seit einigen Jahren äußerst erfolgreich.

Das Ganze funktioniert aber nicht nur mit Möbeln. So lassen sich auch Klamotten, Brillen oder Make-up digital auf die Körper deiner Kundschaft projizieren. Damit finden User

komfortabel ohne Store-Besuch heraus, welcher Style wirklich zu ihnen, ihren Schuhen, Accessoires und Co. passt.

Nr. 2: Steigere die Kaufbereitschaft

Augmented Reality im E-Commerce kann auch die Kaufbereitschaft deiner Kund:innen steigern. Indem Kund:innen das Produkt vor dem Kauf virtuell erleben, können sie sich sicherer sein, dass es ihren Erwartungen entspricht. Die Möglichkeit, verschiedene Optionen auszuprobieren und zu vergleichen, erleichtert die Kaufentscheidung zusätzlich und führt zu einem höheren Kund:innenvertrauen in den Kaufprozess. Das bedeutet mehr Umsatz!

Nr. 3: Gestalte deinen Kaufprozess effizienter

Ein weiterer Vorteil von Augmented Reality im E-Commerce ist die Effizienz des Kaufprozesses. Deine Kund:innen können Produkte virtuell ausprobieren, was den Bedarf an Rücksendungen stark verringert. Das freut nicht nur deine Kund:innen und dich, sondern auch die Umwelt!

AR hilft deinen Käufer:innen auch, Produkte schneller zu finden und zu kaufen, da sie nicht in den physischen Geschäften danach suchen müssen. Die Technologie ermöglicht es deinen Usern obendrein, Produkte direkt von zu Hause aus zu kaufen, was Zeit (aka. der Weg zu deinem Store) und Geld spart.

Nr. 4 Biete ein einzigartiges Kundenerlebnis

Ein wichtiger Faktor im E-Commerce ist das Kundenerlebnis. AR hilft dir, dieses sowohl individueller als auch interessanter und Spaßiger zu gestalten. Lass Kund:innen per AR beispielsweise Produkte personalisieren und direkt virtuell erleben. Das trägt dazu bei, ein emotionales Band zwischen den Kund:innen und deinem Produkt zu schaffen. Dies kann die Kaufentscheidung positiv beeinflussen.

Außerdem ist der Spaßfaktor ein wichtiges Element. Haben die Kund:innen mit deiner AR-Anwendung Spaß und finden dann auch noch ein passendes Produkt, kommen sie öfter zum Einkaufen auf deinen Store zurück. Das bedeutet für dich mehr Verkäufe und eine erhöhte Loyalität deiner Kund:innen.

Nr. 5: Entdecke neue Marketingmöglichkeiten

Augmented Reality im E-Commerce ermöglicht auch neue Marketingmöglichkeiten. Während Plakate und TV-Werbung nur passiv auf deine Kund:innen wirken, findet bei AR eine interaktive Erfahrung statt. Ist diese positiv und Spaßig, empfehlen User die Anwendung und damit deinen Shop bzw. deine Marke eher Familie und Freund:innen weiter.

Auch in den AR-Anwendungen gemachte Videos und Bilder arbeiten zu deinen Gunsten. Werden diese auf Social-Media geteilt, generiert das für deine Marke eine größere Reichweite und damit potenziell auch neue Kundschaft.

Mit diesen 7 Tipps implementiert du erfolgreich AR in deinem E-Commerce

Um Augmented Reality erfolgreich in deinem E-Commerce zu integrieren, musst du einige wichtige Schritte beachten. Welche das sind, verrate ich dir jetzt:

- Vorab musst du beachten, dass eine AR-Anwendung beim Kauf bzw. in der Entwicklung Geld kostet. Wie viel das ist, hängt von der Umsetzung, den Funktionen und mehr ab. Ohne das passende Budget geht hier also nicht viel.
- Außerdem solltest du sicherstellen, dass deine Website für mobile Geräte optimiert ist, da AR-Anwendungen häufig auf Smartphones und Tablets verwendet werden.
- Anschließend geht es daran, eine AR-Plattform auszuwählen, die zu deinem Geschäftsmodell passt und die Funktionen bietet, die für deine Produkte am besten geeignet sind.
- Suche dir bei Bedarf einen Entwicklungspartner, der dir bei der Erstellung und (datenschutzkonformen) Umsetzung der Anwendung hilft.
- Meist ist es notwendig, hochwertige 3D-Modelle der Produkte zu erstellen, die für die AR-Anwendung verwendet werden können.
- Fokussiere dich auf eine AR-Anwendung, die einfach zu bedienen ist und ein nahtloses Kundenerlebnis bietet.
- Mache dir bewusst, dass eine AR-Anwendung dauerhafte Pflege benötigt. Beispielsweise, wenn neue Artikel dazukommen sollen oder Bugs beseitigt werden müssen.

AR im E-Commerce: Fazit

Du siehst: Insgesamt bietet Augmented Reality viele Vorteile für den E-Commerce und kann ein wichtiger Faktor sein, um deinen Kund:innen ein besseres Einkaufserlebnis zu bieten. Durch die Möglichkeit, Produkte virtuell zu erleben und auszuprobieren, treffen Kund:innen eine bessere Kaufentscheidung und reduzieren das Risiko von Fehlkäufen.

Für dich bedeutet das höhere Conversion-Raten und mehr Umsatz. Obwohl die Implementierung einer AR-Anwendung einiges an Vorarbeit erfordert, kann sich diese Investition langfristig auszahlen und dein E-Commerce-Geschäft positiv beeinflussen. Worauf wartest du also noch? Starte mit AR durch und biete schon jetzt deinen Käufer:innen das Shopping-Erlebnis von morgen!