

Die Vorteile von Augmented Reality im E-Commerce

Augmented Reality (AR) ist eine Technologie, die digitale Informationen per Smartphone- oder Tablet-Screen über die reale Welt legt. Sie wird in mobilen Apps und Spielen verwendet, kann aber auch im E-Commerce eingesetzt werden, um Kunden zu helfen, sich Produkte vor dem Kauf vorzustellen.

Ich erkläre dir im folgenden Artikel, welche Vorteile dir Augmented Reality konkret für dein Business bietet und wie du die Technologie richtig implementierst. Los geht's!

Warum ist AR für den E-Commerce relevant?

Augmented Reality ist eine neue Technologie, die die Art und Weise verändert, wie wir einkaufen und mit Marken interagieren. Sie ermöglicht es deinen Kund:innen, ein Produkt zu erleben, bevor sie es kaufen. Zudem bietet AR der Kundschaft ein interaktives Erlebnis, das mit herkömmlicher Print- oder TV-Werbung schlicht nicht erreichbar ist.

Vorteil 1: Produkte ohne finanzielles Risiko ausprobieren

Die Möglichkeit, Produkte auszuprobieren, bevor man sie kauft, ist einer der größten Vorteile von Augmented Reality im E-Commerce. So können deine Kund:innen sehen, wie ein Produkt in ihrer Wohnung oder an ihnen selbst aussehen wird, ohne erst bezahlen oder zum Store fahren zu müssen. Das spart deiner Kundschaft Zeit und Aufwand und macht deinen Online-Store für sie sehr attraktiv.

Diese Funktion wurde in jüngster Zeit von den Apps der Anbieter Houzz und Pinterest populär gemacht, wo die Nutzer Möbel oder Einrichtungsideen vor dem Kauf virtuell in ihren Räumen platzieren können. Das macht es für Menschen mit weniger Erfahrung beim Online-Kauf von Möbeln (oder für alle, die einfach nur Hilfe brauchen) die Artikelauswahl viel einfacher.

Außerdem ist es nicht schlimm, wenn ein Produkt nicht gefällt! Deine Kund:innen drücken einfach auf "Löschen" ohne Versandzeit, nervenraubendem Aufbau, dem enttäuschten Abbau und der Rücksendung. Das alles funktioniert auch zum Beispiel mit Kleidung, Brillen oder Kosmetika.

Vorteil 2: AR sorgt für eine größere Kundenzufriedenheit

Die Kundenzufriedenheit ist ein wichtiger Faktor für dein Business und Augmented Reality kann dir dabei helfen, sie zu erreichen. Kund:innen können wie oben erwähnt Produkte vor dem Kauf ausprobieren, in ihren eigenen vier Wänden erleben und mit ihnen auf eine Art und Weise interagieren, die vorher nicht möglich war. So finden sie im Schnitt öfter Artikel, die ihnen auch wirklich passen, gefallen und in die eigene Wohnung passt.

Durch dieses positive Erlebnis werden Kund:innen in Zukunft häufiger deine AR-App nutzen wollen und im Umkehrschluss auch mehr in deinem Store einkaufen. Im Idealfall empfiehlt deine zufriedene Kundschaft dich sogar an Freund:innen und Bekannte weiter!

Vorteil 3: AR-Apps generieren durch ihren Spaßfaktor Reichweite

Augmented Reality macht von Natur aus mehr Spaß als herkömmlicher E-Commerce. Die virtuellen Möbel, Sneaker oder Lippenstiftfarben sorgen für ein fesselndes Erlebnis, das die Menschen eher in den sozialen Medien und durch Mundpropaganda teilen werden.

Der Social-Media-Faktor ist besonders wichtig für Marken, die neue Zielgruppen erreichen und den Umsatz steigern wollen. Mit AR-Apps ist es für Verbraucher:innen einfacher als je zuvor, ihre Erfahrungen mit Freunden und Familienmitgliedern online zu teilen. So erreichst du mit deinem Online-Commerce schneller Bekanntheit und auch neue Kundschaft.

Vorteil 4: Kund:innen binden sich schneller an die Produkte

Augmented Reality ermöglicht es deiner Kundschaft, Produkte auf eine Weise zu erleben, die sie mehr anspricht als das bloße Betrachten von simplen Fotos auf einem Computer- oder Handybildschirm. Verbraucher:innen beschäftigen sich sofort intensiv mit dem Produkt und bauen eine Bindung dazu auf. Das begünstigt die Kaufentscheidung.

Augmented Reality macht es auch unsicheren Nutzer:innen einfacher, die mit der Funktionsweise bestimmter Produkte nicht vertraut sind. Sie können zum Beispiel die Funktionsweisen eines Artikels erlernen, ohne es tatsächlich in der Hand zu haben. Die Anbieter für AR-Lösungen Vuforia Studio macht es vor: Unternehmen haben mit dieser Anwendung die Möglichkeit, Funktionsweisen Ihrer Artikel in der AR-App abzubilden und Käufer:innen somit näher zu bringen.

Manche User bevorzugen AR auch deshalb, weil sie sich nicht die Mühe machen möchten, in ein Geschäft zu gehen, wo Angestellte vielleicht versuchen, bestimmte Marken anzupreisen.

Per AR finden sie selbst heraus, was zu ihren Bedürfnissen passt und das ganz ohne Zeitdruck durch Öffnungszeiten oder ein unerwünschtes Beratungsgespräch.

Vorteil 5: Gezielte Werbung

Als Vermarkter ist Augmented Reality das perfekte Instrument, um deine Kund:innen zu erreichen und mit ihnen in Kontakt zu treten. AR-Kampagnen ermöglichen es dir, Verbraucher:innen mit einem personalisierten Erlebnis anzusprechen, was dein Marketing relevanter macht als herkömmliche Werbemethoden wie Fernsehwerbung oder Plakate.

Das Selfie mit den in der AR-Anwendung ausprobierten Jacke führt nämlich insgesamt zu mehr Beschäftigung mit dem Artikel und bleibt eher im Gedächtnis, als ein flüchtig auf der Straße wahrgenommenes Werbeplakat.

Kann ich AR nur bei Online-Verkauf einsetzen?

Augmented Reality ist eine vielseitig einsetzbare Technologie, mit der du deiner Kundschaft ganz unterschiedliche Grafiken oder andere sensorische Elemente bietest. Beispielsweise könntest du deinen Store vor Ort mit AR ausstatten. So scannen User deine Artikel und erhalten erweiterte Informationen zum Produkt. Auch eine virtuelle Beschilderung deines Ladens wäre denkbar.

Interaktive Betriebsanleitungen wären ein Weg, um Verbraucher:innen auch nach dem Kauf weiterzuhelfen und ihnen eine positive Erfahrung mit deiner Marke zu bieten. Die Möglichkeiten sind vielfältig und nicht exklusiv auf den Einsatz in deinem Online-Store limitiert.

Tipps: So setzt du AR richtig in deinem Unternehmen ein

Einige Einzelhändler:innen haben bereits damit begonnen, AR in ihren Marketingkampagnen einzusetzen. Sei auch du mit vorne dabei und setze dich von der Konkurrenz ab! Bei der Implementierung gibt es aber einiges zu beachten. Hier meine Tipps an dich:

- Beginne damit, herauszufinden, wie du AR konkret in deinem Unternehmen einsetzen willst. Eine Anprobe-App? Oder ein digitaler Store-Guide auf AR-Basis? Lege dir hier einen Plan zurecht.
- AR-Anwendungen kosten Geld. Investiere also nur in AR-Technologien, wenn du das entsprechende Budget aufbringen kannst. Was die Anwendung kostet ist vom Aufwand und deiner Zielsetzung abhängig.
- Finde einen erfahrenen und vertrauenswürdigen Entwicklungspartner, der mit dir die Anwendung umsetzt. Berücksichtigt dabei technische Voraussetzungen und die

Einhaltung des Datenschutzes! Gleiches gilt, wenn du die Anwendung mit Technologien wie ARKit und ARCore selbst umsetzt.

- Kläre mit den Partner:innen, ob dein Store, Online-Shop und Co. für den Einsatz einer AR-Anwendung geeignet sind.
- Mache dir bewusst, dass eine AR-Anwendung der permanenten Pflege bedarf. Zum Beispiel durch die Behebung von Bugs oder die Aufnahme neuer Artikel in die Anwendung.

AR und E-Commerce: Fazit

Augmented-Reality-Technologie ist die Zukunft des E-Commerce und des Einzelhandels. Sie wird dir dabei helfen, mehr Kund:innen zu erreichen, sie intensiver anzusprechen, den Umsatz zu steigern und die Markentreue zu verbessern. All dies lässt sich durch den Einsatz von AR-Apps erreichen, die auf jedem Gerät mit einer Kamera wie Smartphones funktionieren. Worauf wartest du noch? Sei ein AR-Vorreiter und biete schon jetzt deiner Kundschaft das Einkaufserlebnis von morgen!