

Die Vorteile von Augmented Reality im E-Commerce

In den letzten Jahren hat sich Augmented Reality als neue Technologie etabliert, die immer mehr Branchen erobert. Auch im E-Commerce-Bereich kann AR eingesetzt werden, um durch ein neues, interaktives und ansprechendes Einkaufserlebnis das Engagement und die Kundenbindung zu erhöhen.

In diesem Blogbeitrag werden wir uns näher mit den Vorteilen von Augmented Reality im E-Commerce auseinandersetzen und herausfinden, wie AR dir konkret beim Ausbau deines Unternehmens hilft.

Was ist Augmented Reality?

Im Gegensatz zur Virtual Reality, bei der Nutzer:innen vollständig in eine virtuelle Welt eintauchen, wird bei Augmented Reality die reale Welt um virtuelle Elemente ergänzt. Die Technologie kann auf verschiedenen Geräten wie Smartphones, Tablets oder AR-Brillen eingesetzt werden. AR ermöglicht es den Nutzer:innen, virtuelle Objekte in der realen Welt zu sehen und mit ihnen zu interagieren. Seit einigen Jahren wird diese Technologie in verschiedenen Branchen wie dem E-Commerce, der Architektur oder der Medizin eingesetzt.

Die Vorteile von AR in deinem E-Commerce

Okay, AR blendet digitale Dinge via Display in eine reale Umgebung ein. Aber wie hilft dir das in Sachen Online-Shop und E-Commerce weiter? Im Folgenden haben wir die wichtigsten Vorteile für dich aufgelistet:

Biete mit AR realistische Erfahrungen

Der größte Vorteil von Augmented Reality ist die Verbindung von virtuellen Elementen mit der realen Welt. Kund:innen können Produkte virtuell über das eigene Smartphone oder Tablet in realistischen Räumen betrachten und ausprobieren, bevor sie sie tatsächlich kaufen.

So stellen sie beispielsweise ein virtuelles Sofa in ihr Wohnzimmer, um zu prüfen, ob es zu ihrer restlichen Einrichtung passt. Diese Technik bietet zum Beispiel das bekannte Möbelhaus IKEA seinen Käufer:innen schon seit einer ganzen Weile; und das mit großem Erfolg. Dieses Vorgehen reduziert den Bedarf an physischen Verkaufsräumen und sorgt bei deinen Interessent:innen für eine bessere Produkterfahrung.

Verbessere die Kundenbindung durch ein einzigartiges Einkaufserlebnis

Durch den Einsatz von Augmented Reality kann das Einkaufserlebnis für Kund:innen auf ansprechende und unterhaltsame Weise verbessert werden. Beispielsweise, wenn Kund:innen bei dir im Laden mit AR-Technologie Produkte scannen und sofort zusätzliche Informationen dazu erhalten. Das erhöht das Engagement und die Kundenbindung. Und eine hohe Kundenbindung bedeutet für dich auf lange Sicht mehr Umsatz.

Hilf Kund:innen, bessere Kaufentscheidungen zu treffen

Die Möglichkeit, Produkte aus der Nähe betrachten und prüfen zu können, bevor sie tatsächlich gekauft werden, führt zu Kaufentscheidungen, die besser auf den tatsächlichen Bedarf der Kund:innen abgestimmt sind. Ein Beispiel ist das Online-Shopping von Klamotten. Üblicherweise probieren Kund:innen Klamotten erst Zuhause an und schicken anschließend Massen von Produkten wieder zurück.

Lass Kund:innen Artikel vorher virtuell anprobieren, bevor sie sich für die Bestellung entscheiden. So wissen sie eher, welche Kleidungsstücke wirklich zu ihnen passen und sie beschränken sich auf ihre Favoriten. Das führt dazu, dass Kund:innen öfter mit Einkäufen in deinem Shop zufrieden sind und Artikel häufiger behalten.

Das gilt übrigens nicht nur für Klamotten. Der Make-up-Hersteller Sephora nutzt AR beispielsweise, um Kund:innen virtuell die eigenen Make-up- und Pflegeprodukte am eigenen Gesicht testen zu lassen.

Ein zusätzlicher positiver Effekt der besseren Kaufentscheidungen: Dadurch wird auch die Rückgabequote reduziert. Das spart dir Verpackungsmaterial und vermeidet unnötige Transportwege.

Erschließe ganz neue Märkte und Zielgruppen

Die Verwendung von Augmented Reality-Anwendungen ermöglicht dir die Erschließung neuer Märkte und eine Erweiterung deines Kund:innenstamms. AR-Technologie kann beispielsweise eingesetzt werden, um Kund:innen in Regionen zu erreichen, in denen das Unternehmen keine physische Präsenz in Form eines Geschäfts hat.

So haben beispielsweise Kund:innen in ländlichen Regionen nur selten Zugang zu deinem Laden, da sie hierfür extra eine Anreise in die nächste Ladenpassage in Kauf nehmen müssen. Aber dafür haben viele ein Smartphone in der Hosentasche. So shoppen auch User von "weiter draußen" dank virtuellen Anproben und Co. bequem zu Hause. Ganz so, als seien sie im Shop vor Ort. So versorgst du neue Kundenstämme mit einem attraktiven Shopping-Erlebnis.

Verbessere deine Datenanalyse

Eine weitere wichtige Funktion von AR-Technologie ist die Erfassung von Nutzerdaten. Durch die Verwendung von Augmented-Reality-Tools erhältst du wichtige Einblicke in das Nutzerverhalten deiner Kundschaft. Das hilft dir, deine Marketingstrategie anzupassen und laufend zu verbessern. So erlangst du eine größere Markenbekanntheit, optimierst dein Angebot und erhältst dauerhaft zufriedene Käufer:innen, die deinen Shop weiterempfehlen.

Das solltest du wissen, bevor du dir eine AR-Anwendung zulegst

So spannend AR-Technologie ist; bei der Implementierung einer solchen Anwendung in deinem Unternehmen gibt es einige Punkte zu beachten.

Wähle die passenden Tools und Partner:innen aus

Zunächst solltest du analysieren, welche Art von AR am besten zu deinem Geschäftsmodell und deiner Zielgruppe passt. Zudem solltest du sichergehen, dass deine Webseite oder App für AR optimiert ist, um ein reibungsloses Nutzererlebnis zu gewährleisten. Alle AR-Anwendungen der Welt helfen dir nämlich nicht, wenn sie auf den Geräten deiner User nicht funktionieren.

Hast du ein klares Ziel definiert, ist es wichtig, die richtigen AR-Tools und -Partner für die Umsetzung deiner Vision auszuwählen. Diese helfen dir sicherzustellen, dass die Nutzung der AR-Anwendung für deine Kund:innen einfach und intuitiv ist.

Behalte die Kosten im Blick

Beachte, dass eine AR-App bzw. ihre Entwicklung Geld kostet. Kalkuliere also am besten die Kosten der AR-Implementierung vorab mit deinem Entwicklungspartner. Definiere außerdem Erfolgskriterien und behalte im Hinterkopf, dass zur Erreichung deiner Ziele Anpassungen nötig sein können. Diese kosten teils ebenfalls Geld.

Prüfe die rechtlichen Rahmenbedingungen

Als Verkäufer:in aus Deutschland bzw. der EU musst du unbedingt die Datenschutzvorgaben einhalten. Hole dir hier also bei Zweifeln professionellen Rat. Das gilt sowohl für die Verwendung deiner AR-Anwendung als auch für die Daten, die du mit deiner Anwendung erhebst und speicherst.

Weise Nutzer:innen auf die Existenz deiner AR-Anwendung hin

Du bist mit deiner Anwendung fertig? Super! Dann informiere deine Kund:innen über die Vorteile und die Verfügbarkeit der AR-Anwendung und Sorge dafür, dass sie einfach darauf

zugreifen können. Denn es wäre ja schade, wenn du dieses Feature anbietest, es aber niemand nutzt.

AR im E-Commerce: Fazit

Augmented Reality kann dazu beitragen, das Einkaufserlebnis deiner Kund:innen im E-Commerce-Bereich zu verbessern. Gründe dafür sind vor allem bessere Kaufentscheidungen, mehr Engagement und eine insgesamt höhere Kundenbindung. Das Ergebnis: dein Umsatz steigt.

Was die weiteren Aussichten betrifft, so wird die Technologie auch in Zukunft eine wichtige Rolle im E-Commerce-Bereich spielen. Daher solltest du schon jetzt ernsthaft über den Einsatz von AR in deinem Unternehmen nachdenken, um deiner Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein.