

Die Vorteile von Augmented Reality im E-Commerce und wie man sie implementiert

Was ist Augmented Reality und ihre Rolle im E-Commerce?

Augmented Reality (AR) ist eine Technologie, die das Potenzial hat, die E-Commerce-Branche zu revolutionieren. Die AR-Technologie ermöglicht es Käufer:innen, mit Produkten in einer virtuellen Umgebung zu interagieren, was es ihnen erleichtert, das Produkt vor dem Kauf besser zu verstehen.

AR für E-Commerce kann auf verschiedene Weise eingesetzt werden, von der Möglichkeit, Kleidung und Accessoires virtuell anzuprobieren, bis hin zu einem immersiven 3D-Einkaufserlebnis. Es hilft auch dabei, ansprechendere Produktbeschreibungen und Grafiken zu erstellen, die den Umsatz steigern. Mit diesen Funktionen wird die AR-Technologie das Online-Shopping völlig neu gestalten und in Zukunft mit großer Wahrscheinlichkeit zur Norm werden.

Biete deiner Kundschaft schon jetzt das Shopping-Erlebnis von morgen und hebe dich von der Konkurrenz ab! Welche Vorteile dir AR-Technologie konkret bringt und was du bei der Implementierung beachten solltest, erfährst du jetzt:

Wie AR die Benutzererfahrung und die Konversionsraten verbessert

Augmented Reality (AR) ist in der Lage, die Konversionsraten effektiv zu erhöhen. Der Grund: Durch den Einsatz von AR schaffst du ein immersives und interaktives Erlebnis für deine Kund:innen.

Als Einzelhändler:in kannst du beispielsweise die Technologie der virtuellen Anprobe nutzen, um Käufer:innen Kleidung, Schuhe oder Accessoires virtuell anprobieren zu lassen. In ähnlicher Weise verwenden Schönheitsmarken Apps zum Anprobieren von virtuellem Make-up, damit Kund:innen verschiedene Looks testen können, bevor sie Produkte kaufen.

AR wird auch zur Produktvisualisierung im eigenen Zuhause eingesetzt. Auf diese Weise erhält deine Kundschaft ein besseres Verständnis davon, wie zum Beispiel Möbel oder Dekoartikel im wirklichen Leben aussehen, ohne sich umständlich in ein Geschäft begeben oder es online bestellen zu müssen. Dies reduziert Rücksendungen und steigert die

Kundenzufriedenheit. Mit diesem positiven Käuferlebnis sorgst du dafür, dass Kund:innen häufiger auf deine Seite zurückkehren.

Dadurch dass deine Kund:innen Artikel quasi in der Hand haben, wenn auch nur virtuell, hat noch einen weiteren Vorteil: Sie bauen schnell eine emotionale Bindung zum Produkt auf. Zum einen, weil sie ihn an sich selbst oder in der eigenen Wohnung sehen, zum anderen, weil sie sich lange damit beschäftigen. Auch diese Bindung führt schneller zu einer Kaufentscheidung als ein einfaches Produktbild.

Diese Augmented-Reality-Lösungen sind auf dem Markt erhältlich

Der Begriff AR fasst unterschiedliche Methoden der virtuellen Visualisierung zusammen. Heißt also: AR ist nicht gleich AR. Damit du besser einschätzen kannst, welche Form von AR für dich interessant ist, haben wir dir hier einige der beliebtesten Augmented-Reality-Lösungen aufgelistet:

- 3D-Produktvisualisierungssoftware: Ermöglicht Kund:innen, Artikel in 3D darstellen zu lassen
- 360-Grad-Produktbetrachtersoftware: Damit sehen deine Kund:innen Produkte aus allen erdenklichen Blickwinkeln
- 3D-Produktkonfiguratorsoftware: Damit passen deine Kund:innen räumlich dargestellte Artikel virtuell auf die eigenen Vorlieben an

Die Lösungen bieten teilweise eine Echtzeit-Integration mit Social-Media-oder Blogs. Wenn deinen Kund:innen ein Produkt also gefällt, können sie Videos oder Fotos von sich mit deinem Artikel auf den entsprechenden Plattformen teilen. Das verschafft deiner Marke eine größere Bekanntheit und deinem Shop mehr Reichweite.

Das Beste daran: Für die Implementierung dieser Funktionen brauchst du lediglich eine passende App oder Web-Anwendung und deine Kund:innen nur ihr Smartphone. Teures Equipment in Form von Headsets wie zum Beispiel bei vollumfänglichen Virtual Reality-Anwendungen musst du nicht kaufen.

So hilft dir AR im Marketing

Mit AR können Unternehmen jetzt immersive Erlebnisse schaffen, die Kunden anziehen und binden. Dafür ist vor allem der Spaß-Faktor verantwortlich, den wir auch dann empfinden, wenn wir auf Social Media mit Filtern und AR-Spielereien wie Hundeohren und Co. experimentieren. So wird dein Shop zur Spielwiese, auf die deine Kund:innen im besten Fall auch Ihre Freund:innen und die Familie einladen. Aber nicht nur deine Kundschaft profitiert von deinen AR-Erlebnissen.

Es ermöglicht Marketingfachleuten auch, Influencer oder potenzielle Kund:innen zu erreichen, die das Produkt gerne aus erster Hand erleben würden. Wenn du also zum Beispiel Influencer mit Werbung für dein Produkt beauftragen willst, kannst du ihnen deine Artikel ohne Streckenflüge, vor Ort-Termine oder Paketsendungen zeigen. Sie brauchen nur Zugang zu deiner AR-Anwendung. Das macht die Planung deiner Werbekampagne deutlich leichter und spart dir sowohl Zeit als auch Reisekosten.

Apropos vor Ort: AR muss nicht zwingend ein reines Online-Erlebnis sein. So ist es zum Beispiel möglich, deinen Store mit AR-Anwendungen auszustatten und so deinen Shop deutlich interessanter zu gestalten. Lass Kund:innen zum Beispiel Artikel in deinem Laden scannen und direkt Produktinformationen erhalten. Einen anderen Weg ging der Sportartikelhersteller Under Armour für seine Stores in New York. Sobald die Kundschaft dort Artikel per Smartphone scannte, bekamen Sie animierte Cartoon-Sportler:innen zu sehen. Die Stores wurden in kurzer Zeit zum Publikumsmagnet und die AR-Videos zum Renner auf Social Media.

Was muss ich bei der Implementierung von AR im E-Commerce beachten?

Die Implementierung von AR kann ein teurer und zeitaufwändiger Prozess sein. Es erfordert eine erhebliche Investition in Entwicklungskosten, denn eine gute AR-Lösung sollte immer auf deine Anforderungen und deinen Shop angepasst sein. Zudem musst du sicherstellen, dass deine Anwendung mit aktuellen Smartphones kompatibel ist. Sonst können deine Käufer:innen die Vorteile deiner AR-Kreation nicht genießen. Suche dir also hier einen erfahrenen und vertrauenswürdigen Entwicklungspartner an deine Seite.

Aber nicht nur die Smartphones müssen mit deiner App zusammenpassen; auch, dein Online-Shop muss korrekt mit deiner AR-App verbunden werden. Besprich dich hier also vorab mit deinen Entwickler:innen, ob und wie deine Seite für AR geeignet ist. Gerade als deutsches bzw. europäisches Unternehmen solltest du außerdem auf die Einhaltung des Datenschutzes achten.

Um also Kosten und Zeitaufwand zu minimieren, ist es ratsam, den Einsatz von AR vorab gründlich zu planen. So kannst du die Risiken, die mit der Einführung dieser Technologie verbunden sind, minimieren.

AR im E-Commerce: Fazit

Du siehst also: Augmented Reality ist ein leistungsstarkes Tool für E-Commerce-Unternehmen und ein Trend, der die Zukunft unseres Shopping-Verhaltens stark beeinflussen wird. Daher solltest du schon frühzeitig über eine Implementierung von AR in deinem Store nachdenken.

Um das Beste aus AR zu machen, musst du jedoch gut vorausplanen und verstehen, wie du die Technologie effektiv in deinem Unternehmen einsetzt. Eine sorgfältige Vorbereitung, ein verlässlicher Entwicklungspartner und ein gewisses Grundbudget sind ein Muss. Aber die Investition lohnt sich! AR wird schon bald ein unverzichtbares Tool für jedes E-Commerce-Unternehmen, das auf dem Markt wettbewerbsfähig bleiben möchte. Bleib hier also am Ball und werde zum echten AR-Vorreiter!