

WHITEPAPER

Virtueller Verkaufsraum

Verkaufsperformance steigern mit Virtual Reality



- 3** Intro
- 4** Herausforderungen im Vertrieb
- 5** Vorteile des virtuellen Verkaufraums
- 7** Fazit
- 8** Ihr erster Schritt
- 9** Über WeAre



Intro

Der Vertriebsprozess im Maschinen- und Anlagenbau birgt zahlreiche Herausforderungen: von nüchternen Produktpräsentationen über lange Entscheidungszyklen bis hin zu verlorenen Abschlüssen, aufgrund von mangelndem Kunden-Involvement.

Virtual Reality (VR) eröffnet im Vertrieb neue Möglichkeiten, um diese Herausforderungen zu bewältigen und die Verkaufperformance zu steigern. [Mehr dazu, erfahren Sie in diesem Whitepaper.](#)



Das wäre mit VR nicht passiert ...



Herausforderungen im Vertrieb

Der klassische Vertrieb von Maschinen und Anlagen steht vor mehreren Herausforderungen, die sich negativ auf die Verkaufperformance auswirken können:

1. Anstrengende Produktpräsentationen ohne WOW-Effekt

Traditionelle Produktpräsentationen am Bildschirm können eintönig und wenig überzeugend sein. Die bloße Verwendung von statischen Planungsskizzen, Bildern oder Präsentationsfolien kann den Kunden nicht ausreichend begeistern und den gewünschten WOW-Effekt erzeugen.

2. Begrenztes Produktverständnis des Kunden

Kunden haben oft Schwierigkeiten, technische Details des Produkts in Gänze zu verstehen und sich vorzustellen, wie die Funktionsweise sein bzw. das Endergebnis aussehen wird. Dies führt zu Skepsis und erschwert den Entscheidungsprozess.

3. Lange Entscheidungszyklen durch fehlendes Involvement

Klassische Verkaufsprozesse ermöglichen es Kunden oft nicht, aktiv am Produktentwicklungsprozess zu partizipieren. Dies führt zu längeren Entscheidungszyklen, da Kunden keine direkte Anmerkungen am Modell platzieren können und dadurch ihre Anforderungen nicht optimal berücksichtigt werden können.



Vorteile des virtuellen Verkaufsrums

Der virtuelle Verkaufsraum bietet eine Reihe von Verbesserungen, um die Verkaufspersormance zu steigern und ein überzeugenderes Kundenerlebnis zu schaffen:

Intuitives Produktverständnis des Kunden

Durch den virtuellen Verkaufsraum können Kunden das Produkt intuitiv erleben. Dies ermöglicht potenziellen Kunden, die Funktionen und Vorteile eines Produkts besser zu verstehen. Ein besseres Verständnis fördert auch das Vertrauen in das Produkt und erhöht die Kaufbereitschaft.

Effizienzsteigerung durch verkürzte Entwicklungszyklen

Der Verkaufsprozess ist stark von Emotionen geprägt. Virtual Reality beeinflusst durch das sinnhafte Erlebnis die Emotionen auf eine ganz neue Weise. Indem Kunden Ihre Maschinen oder Anlagen bereits vor dem Bau immersiv erleben, entsteht eine emotionale Verbundenheit zum Produkt. Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit eines Verkaufs signifikant.

Interaktive Präsentationen mit WOW-Effekt

Durch den virtuellen Verkaufsraum können Produkte interaktiv präsentiert werden – noch bevor sich diese in der Fertigung befinden. Der Kunde ist begeistert und dieses Vertriebsmeeting bleibt im Gedächtnis. Denn im virtuellen Showroom kann der Kunde das Produkt in realer Größe erleben und aktiv mitgestalten. So können Kunden die Farbe, das Design oder die Größe spielerisch verändern und via Gestik und Audio mit dem Vertriebsteam interagieren. In VR sind auch kurzfristig und remote Kundentermine möglich.



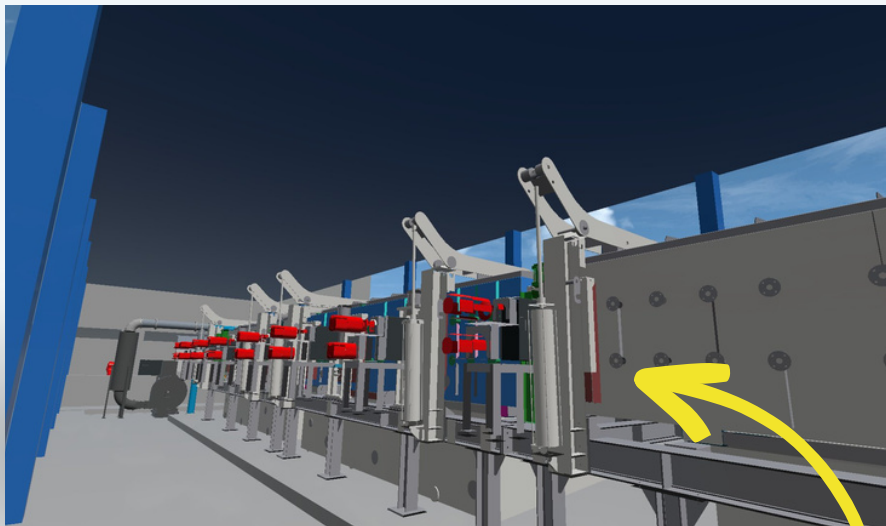
Im virtuellen Verkaufsraum werden Kundenbeziehungen gepflegt und Produkte das erste Mal zum Greifen nah.

Bild- und Videoaufnahmen direkt aus VR

Im virtuellen Verkaufsraum können individuelle Fotos und Videos von Produkten aufgenommen werden. So können Kunden im Vertriebsprozess mit individuellen Projektpräsentationen und Status-Updates beliefert werden. Zudem nutzen viele Unternehmen VR-Aufnahmen auch gezielt im Marketing, um ihr Projektportfolio abzubilden.

Virtuelle Schulungen & Trainings des Vertriebs

Virtual Reality eignet sich nicht nur für den Verkaufsprozess, sondern auch für die Schulung und das Training des eigenen Vertriebsteams. Denn mit VR können auch die eigenen Teams, ihr Produktverständnis erhöhen und Kundentermine optimal vorbereiten. Besonders komplexe und individuelle Kundenprojekte können so optimal im Vertrieb betreut werden.



Fazit

Der virtuelle Verkaufsraum bietet eine innovative Lösung, um die Verkaufspersormance zu steigern und das Kundenerlebnis zu verbessern. Interaktive Produktpräsentationen, ein intuitives Produktverständnis und die Emotionalisierung des Kunden sind entscheidende Faktoren, die zu verkürzten Entscheidungszyklen und einer erhöhten Abschlussquote führen. Der Einsatz von VR im Verkaufsprozess verschafft besonders im Maschinen- und Anlagenbau einen Wettbewerbsvorteil und bietet eine besondere Service-Leistung für den Kunden.

Unsere Handlungsempfehlung

Um die Vorteile von Virtual Reality zu nutzen, sollten Unternehmen zunächst Ihren Bedarf im Unternehmen und entsprechend Ihre VR-Use-Cases definieren. Daran anschließend: eine passende VR-Lösung suchen und testen, Hardware auswählen und Teams qualifizieren. Die Erfahrung mit unseren Kunden hat uns gezeigt, dass eine fachkundige Unterstützung bei der Einführung von VR ein wesentlicher Erfolgsfaktor darstellt. Daher unsere Empfehlung: Lassen Sie sich bei den ersten Schritten in die virtuelle Welt begleiten!

** Bei allen diesen Schritten ist WeAre gerne an Ihrer Seite **

Jetzt Expert Call sichern!

In nur 10 Minuten wissen sie mehr.

Im telefonischen Erstgespräch prüfen wir Ihren VR-Bedarf.

- ✓ **wir bestimmen Ihr VR-Potenzial**
- ✓ **und klären, ob WeAre Rooms für Ihr Unternehmen passt**
- ✓ **100% kostenlos**



Jetzt Termin
vereinbaren



Ich berate Sie gerne.

MARC PROBST

Customer Success Manager

Über WeAre

WeAre ist Ihr strategischer Partner für die Implementierung von Virtual Reality im Maschinen- und Anlagenbau. Wir begleiten Sie von der Bedarfsanalyse über die Einführung von Virtual Reality bis hin zur langfristigen VR-Infrastruktur in Ihrem Unternehmen. Mit unserer VR-Software "WeAre Rooms" machen wir komplexe Maschinen und Anlagen für Ihre Projektteams & Kunden greifbar und reduzieren Planungsfehler vor dem Bau. Andere Unternehmen wie die SMS group, Vorwerk und PIA Automation besprechen ihre CAD-Dateien bereits mithilfe von WeAre Rooms und erzielen dadurch bis zu 100.000€ Kostenersparnis pro Projekt.



WeAre GmbH

Chodowieckistraße 28
10405 Berlin | Germany
info@weare-rooms.com

www.weare-rooms.com