

Wie ist Augmented Reality für den Verkauf von Maschinen gewinnbringend einsetzbar?

Studiengang : MAS Digital Transformation

In der Digitalisierung sind Smartphones, Tablets und Laptops kaum mehr wegzudenken. Die Digitalisierung macht weder vor dem Privatbereich noch vor der Berufswelt halt. Sie schreitet in jeder Branche mit grossen Schritten voran. Die Signode Industrial Group steht vor der selben Herausforderung und hat sich zum Ziel gesetzt, durch Augmented Reality den Verkaufsprozess von Maschinen gewinnbringend zu unterstützen.

Ausgangslage

Die Signode Industrial Group ist in der Verpackungsindustrie tätig, die weltweit ca. 9'000 Mitarbeitende in über 80. Fabriken auf 6 Kontinenten verteilt, beschäftigt. Der Hauptsitz der Signode Industrial Group befindet sich in Glenview, Illinois, USA. Sie ist in der Transportsicherung sowie Transportverpackung von Waren und Gütern tätig. Sie sorgt mit ihrem Produktportfolio dafür, dass die zu verpackenden Produkte sicher für den internen oder externen Transport sind. Der Fokus für die Einführung von AR liegt dabei auf dem Bereich SAM (Special Application Machines). Die Abteilung SAM stellt vollautomatische Umreifungsmaschinen her. Die Endkunden und Endkundinnen haben die Möglichkeit, aus einem standardisierten Maschinenportfolio eine für sie passende Maschine für ihren Anwendungsbereich auszuwählen. Die Idee ist, dass die Augmented Reality Technologie verkaufsunterstützend für die Verkäufer und Verkäuferinnen eingesetzt wird. Dies soll einen Benefit für die ganze Verkaufskette generieren.

Zielsetzung

Im Rahmen der Arbeit ist zu untersuchen, ob sich die Augmented Reality Technologie für den Verkauf von Maschinen gewinnbringend einsetzen lässt. Daraus ist eine Handlungsempfehlung für das Marketing der Signode Industrial abzuleiten bzw. zu formulieren.

Vorgehen

Entlang des agilen Design Thinking Modells wurde die aktuelle Verkaufssituation analysiert und das Projekt Schritt für Schritt erarbeitet. Dabei wurden Interviews, Contextual Inquiries, Workshops und Usertests mit Stakeholdern resp. Kunden und Kundinnen durchgeführt. Die daraus gewonnen Erkenntnisse bzw. Fakten sind mit einem 4 Felderschema zusammengetragen worden. Basierend auf dem 4 Felderschema wurde die Handlungsempfehlung an das Marketing der Signode Industrial Group abgegeben.

Ergebnisse

Aufgrund der Ergebnisse der Design Thinking Methode wurde eine Handlungsempfehlung abgegeben. Dank des agilen Design Thinking Prozesses und dessen dazugehörigen Tools konnte evaluiert werden, dass sich eine Augmented Reality Lösung lohnt. Die benötigten 3-D Daten aus dem CAD sind ebenfalls in grosser Stückzahl vorhanden. Daher sind bereits Bestrebungen im Gange, dass die Signode Industrial Group sich dieser Technologie annimmt. Dabei gilt zu beachten, dass eine saubere Ausarbeitung mit den entsprechenden Meilensteinen für das Projekt injiziert werden müssen. Wichtig ist, dass die Verkäufer und Verkäuferinnen und Stakeholder in diesen Change-Prozess entsprechend integriert, und auf diesen vorbereitet werden.

Fazit

Durch Augmented Reality bekommt die Signode Industrial Group die Möglichkeit, unique in ihrer Branche zu sein. Die Kunden und Kundinnen wie auch Verkäufer und Verkäuferinnen akzeptieren Augmented Reality als Verkaufsunterstützung. Die Visualisierung von komplexen Maschinen wird verbessert und gleichzeitig eine verkaufsfördernde Wirkung herbeigeführt.



Dario Hartmann



Visualisierte Maschine auf einem Smartphone