



VIRTUAL COMMERCE: VERBESSERTE CUSTOMER EXPERIENCE IM ZEITALTER VON 3D

WIE 3D-VISUALISIERUNG UND AR DIE
KAUFBEREITSCHAFT ONLINE STEIGERN



INHALTSVERZEICHNIS

<i>Einleitung: Das neue Einkaufserlebnis ist 3D</i>	4
<i>An wen richtet sich das Whitepaper? Key Learnings</i>	5
1. Warum 3D-Produktmodelle das Einkaufserlebnis verbessern	6
2. Wie Sie 3D zur Zukunft Ihres Virtual Commerce machen	8
2.1 Schnell gefunden, schnell geladen	
2.2 Gesteigerte Nutzerfreundlichkeit für Händler und Verbraucher	
2.3 Integration in Ihren Onlineshop, Integration in Ihre Welt	
3. Augmentierte Onlineshopping-Erlebnisse	12
3.1 Der fehlende „AR“-spekt beim Shopping	
3.2 Vorteile von AR für Onlineshopper	
3.3 AR in Ihrem E-Commerce-Shop	
4. Onlineshopping im Metaverse: Unsere Mixed-Reality-Zukunft	16

DAS NEUE SHOPPING-ERLEBNIS IST 3D

Onlineshopping ist mittlerweile für uns alle Routine. Es ist Teil unseres Alltags. Wie kommt es, dass es so normal geworden ist? Vermutlich, weil sich im Laufe der Zeit bestimmte Erwartungen an das E-Commerce-Erlebnis entwickelt haben. Die Produktseite, die Ihr Produkt präsentiert, ist – mit wenigen Ausnahmen – durchgängig standardisiert: Produkt- und Markenname, Kategorie, Produktbeschreibung, Eigenschaften, Kundenrezensionen und vor allem das **Produktbild**.

DER EINTRITT INS METAVERSE

Derzeit stehen wir am Anfang einer weiteren Einkaufsrevolution: Sensorische 3D-Erlebnisse im Metaverse, bei denen Verbraucher:innen um lebensgroße Darstellungen eines Produkts in voller Farbe und hoher Auflösung herumgehen und somit vorab ihren geplanten Kauf erleben können. So als ob es sich schon bei ihnen zu Hause befindet. Die Möglichkeiten, diese neue Shopping-Experience zu erleben, sind sowohl mit speziellen Headsets als auch mit herkömmlichen Laptops oder Mobiltelefonen möglich, die als „Linse“ die reale Welt mit virtuellen Extras überlagern. Doch auch wenn diese neue Welt mit der Zeit Gewohnheit wird, bleibt die Bedeutung des Produktfotos bestehen.

Dieses Whitepaper beleuchtet einen bedeutenden Erfolgsfaktor: ansprechende visuelle Darstellungen. Im Laufe der letzten Jahre hat

sich viel getan, einschließlich innovativer Funktionen wie 360°-Ansichten, sozialer Medien und Produktkonfiguration. Trotzdem ist es in einem 2D-Paradigma immer noch schwierig, ein echtes Gefühl für das Produkt zu entwickeln und zu vermitteln.

Metaverse-taugliches 3D und Augmented Reality (AR) schaffen hier Abhilfe: Sie bieten eine neuartige Chance, Umsätze zu steigern und die Markenbindung zu stärken. Doch viele Shop-Anbieter haben noch Vorbehalte gegenüber diesen Technologien.

Sie auch? Dann sollten Sie dieses Whitepaper unbedingt lesen. Die Botschaft von room lautet: Es gibt keinen Grund zur Sorge.

ROOOM NIMMT SIE MIT

Dank ausgefeilter neuer 3D- und AR-Plattformen ist die Nutzung dieser Technologien einfacher als je zuvor. In diesem Whitepaper zeigen wir Ihnen, wie Sie 3D- und AR-Technologien nutzen können, um Ihre Zielgruppe an Ihre Marke zu binden und die Conversions in Ihrem Onlineshop zu steigern. Und wie funktioniert die technische Implementierung? So einfach wie das Einbetten eines Videos.

Viel Spaß beim Lesen wünscht

Hans Elstner, CEO room.com

AN WEN RICHTET SICH DAS WHITEPAPER?

Marketingprofis im E-Commerce und Onlineshop-Manager, die vor dem Hintergrund des aufstrebenden Metaverse Umsätze und Kundenbindung durch verbesserte Customer Experience mit 3D-Technologie steigern möchten.



KEY LEARNINGS

- Wie sich E-Commerce entwickelt und zum Virtual Commerce wird
- Wie und warum 3D- und AR-Features die Conversion Rate erhöhen können
- Tipps für die Implementierung von 3D und AR in Ihrem Onlineshop
- Wie 3D und AR gemeinsam die Kundenbindung verbessern
- Warum Sie mit 3D jetzt bereit für das Metaverse sind





1.

WARUM 3D-PRODUKT-MODELLE DAS EINKAUFS-ERLEBNIS VERBESSERN

EIN BILD SAGT MEHR ALS TAUSEND WORTE ...

Traditionelle Onlineshops funktionierten bisher nur in 2D. Doch zahllose empirische Studien und Best-Practice-Anwendungsfälle weltweit haben gezeigt, dass beim Durchstöbern Ihres Onlineshops vor allem ein Faktor entscheidend ist, nämlich wie sehr Ihre Produktbilder die Aufmerksamkeit der Kund:innen erregen. Es gibt kein realistischeres und intensiveres Online-Erlebnis als das in 3D. Die Möglichkeit, der neuen Welt des **Virtual Commerce** beizutreten, wartet auf jeden Händler.

Große, detaillierte, farbenfrohe visuelle Darstellungen erzielen eine bessere Wirkung im Vergleich zu Tabellen und Texten. Auch wenn diese ausführlich und informativ sind. Wenn Inhalte dreidimensional und realistisch dargestellt werden, erzielen sie einen noch größeren Effekt. Denn Einkaufen ist ein emotionaler Prozess und Entscheidungen werden umso schneller getroffen, je attraktiver das sensorische Erlebnis ist.

Wie also können Onlineshops ihre Bildsprache noch weiter verbessern? In den letzten zehn Jahren gab es Verbesserungen wie 360°-Ansichten, Videointegration, Optionen zur Bildanpassung (z. B. Änderung der Farbe bei Kleidungsstücken) oder die Möglichkeit, eigene Bilder hochzuladen, um einen besseren Eindruck davon zu vermitteln, wie ein Kleidungsstück oder Accessoire möglicherweise aussieht.

Mit dem **Metaverse** erhalten Sie nun auch die Möglichkeit, auf neue Art und Weise mit Ihrer Zielgruppe in Kontakt zu treten. Somit schöpfen Sie ihr volles Potenzial aus. Es handelt sich nicht nur um eine Simulation in 3D. Es ist echtes 3D! Somit entsteht ein Raum, den Sie mit Ihren Kund:innen teilen, in dem Sie sie herumführen und sie in einer von Ihnen gestalteten Umgebung stöbern lassen können.

63 % der Konsument:innen sind der Meinung, dass mehr Marken und Händler im Metaverse verkaufen sollten. [1]

Es ist an der Zeit, dass E-Commerce-Anbieter die Möglichkeiten des Virtual Commerce in 3D nutzen und sich für eine Zukunft im Metaverse wappnen. Auf den nächsten Seiten erfahren Sie, welche Vorteile dies mit sich bringt.

Viele Onlineshops versäumen es bislang noch, den Grad der Immersion zu erhöhen mit Hilfe **realistischer, interaktiver 3D-Umgebungen, in denen visuelles Design und Produktmodelle als Einheit erlebt werden**. Es gibt eine Reihe von Studien, die den positiven Effekt von 3D für virtuelle Einkaufserlebnisse aufzeigen. [2] Doch trotzdem setzen bisher nur wenige Onlineshops diese Technologie ein. Warum?

... ABER MIT EINEM 3D-MODELL VERKAUFEN SIE MEHR ALS TAUSEND PRODUKTE.

Es könnte mit den technischen Aspekten zu tun haben. 3D-Ansichten waren einst technisch sehr aufwendig und erforderten viel Serverplatz sowie spezielle Software. Lange Ladezeiten oder die Inkompatibilität von Hard- und Software wirkten sich negativ auf die Nutzererfahrung aus.

Inzwischen haben sich die 3D-Plattformen weiterentwickelt. Heute ist webbasiertes 3D mit hoher Geschwindigkeit und kurzen Ladezeiten kein unrealistischer Wunschtraum mehr. Innovative, **metaverse-fähige 3D-Plattformen** wie room arbeiten mit kleinen Datenpaketen. Die Auslieferung erfolgt ultraschnell, sodass jeder Desktop-PC, jedes Notebook und jedes Smartphone oder Tablet die Daten verarbeiten kann – und zwar ohne, dass eine spezielle Software heruntergeladen werden muss. Die neuen 3D-Plattformen nutzen Webstandards, die auf jedem Gerät funktionieren.

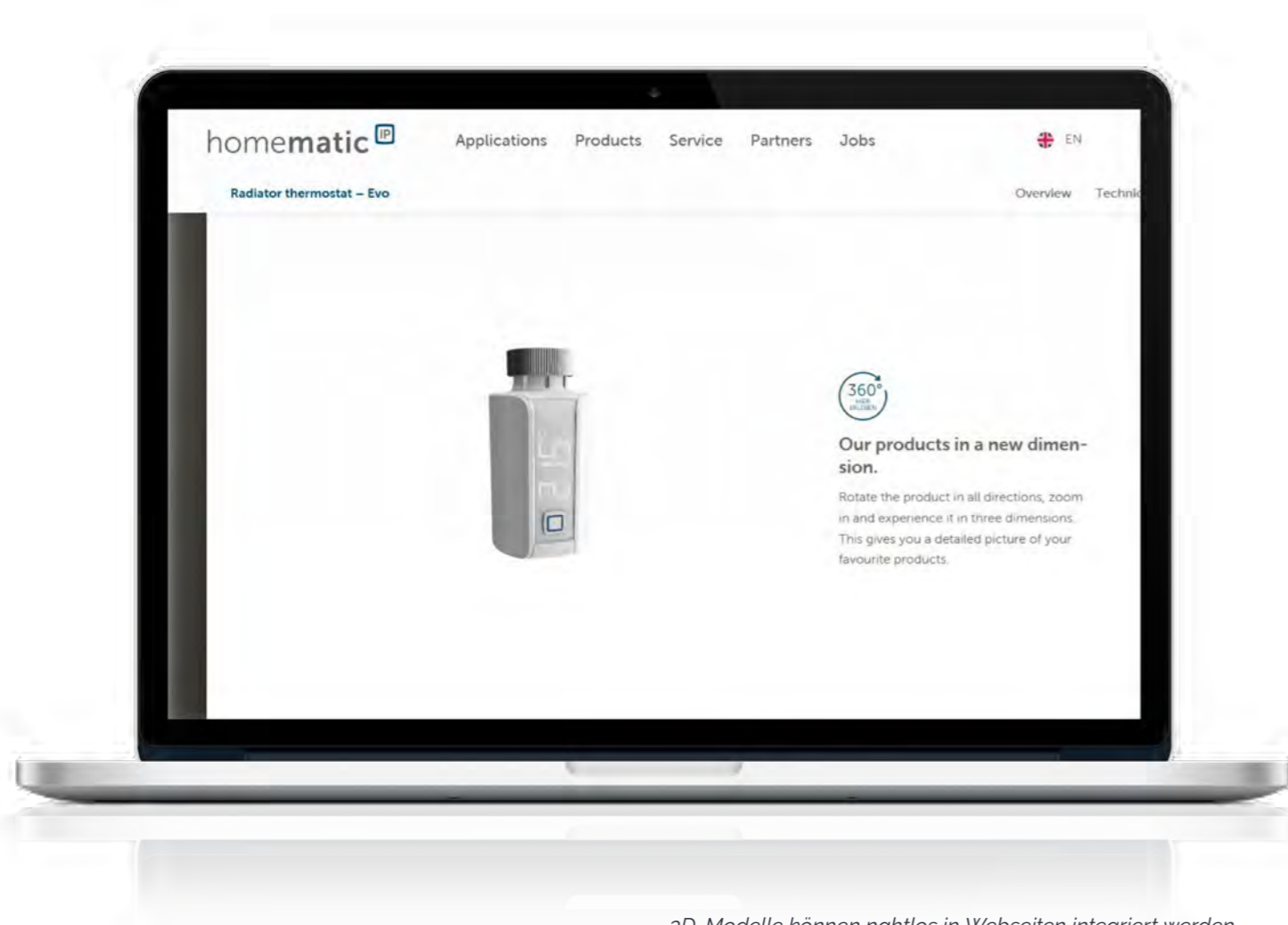
Gleichzeitig bieten sie eine 3D-Modellqualität, die alles bisher Dagewesene übertrifft, sowie realistische, maßstabsgetreue, hochwertige 3D-Produkte. Und das Beste daran: die Integration in Ihren Onlineshop ist denkbar einfach.



WAS IST VIRTUAL COMMERCE?

Virtual Commerce ist die Weiterentwicklung des E-Commerce: das gleiche Produktsortiment mit den gleichen einfachen Transaktionen. Jedoch findet das Shopping-Erlebnis im Metaverse statt – einer immersiven, allumfassenden 3D-Welt, in der nicht nur Ihr Produktsortiment, sondern auch Ihr Verkaufsraum mit architektonischen Elementen, Customer Journeys und Visual Merchandising präsentiert werden. So können Sie Ihre Produkte im Kontext der Markenwerte Ihres Unternehmens anbieten, was zu einer längeren Verweildauer, einer stärkeren Kundenbindung und optimierten Erfolgskennzahlen führt.

2. WIE SIE 3D ZUR ZUKUNFT IHRES VIRTUAL COMMERCE MACHEN



3D-Modelle können nahtlos in Webseiten integriert werden

2.1 SCHNELL GEFUNDEN, SCHNELL GELADEN

Wie auch immer sich heutige Verbraucher:innen charakterisieren, sie sind sicher nicht geduldig. Und gleiches gilt für die kommenden Generationen Z und Alpha – Ihre zukünftigen Kund:innen. Sie wollen, dass die Suche sie zuverlässig und einfach zu den besten Anbietern führt. Und sie wollen nicht ewig warten, bis Ihre Produktseiten geladen sind.

Seitenladezeiten sind seit langem ein Schlüsselfaktor für **Nutzerzufriedenheit und Suchmaschinenoptimierung (SEO)**. Das gilt für beide Seiten: Wenn der Inhalt optimiert ist, die Seitenladezeiten aber nicht, kann sich das auch negativ auf das Suchmaschinenranking auswirken, da die User aufgeben und „abspringen“. In der Vergangenheit konnten sich lange Ladezeiten mit eingebetteten 3D-Viewern negativ auswirken. Deshalb war die Ladegeschwindigkeit einer der Hauptgründe, warum 3D-Produktbilder bisher nicht integriert wurden. **Dies gehört nun der Vergangenheit an.**

3D optimal integriert kann das Suchmaschinenranking um das Fünffache verbessern.

Die Internetgeschwindigkeiten erhöhen sich stetig, und metaverse-fähige, webbasierte 3D-Technologie hat große Sprünge gemacht. Ein mit **roomProducts** erstelltes 3D-Modell benötigt beispielsweise nicht mehr Speicherplatz als ein normales Foto auf dem Smartphone – eine enorme Verbesserung gegenüber den Hunderten von Megabyte, die ein minderwertiges 3D-Bild noch vor wenigen Jahren beanspruchte.

3D-Content sorgt für eine dreimal längere Verweildauer auf Ihrer Website.

Mit room **erreichen Sie schnelle und konstante Ladezeiten**. So haben die User mehr Zeit, um den zusätzlichen Vorteil von interaktiven, erkundbaren 3D-Modellen der Produkte zu genießen. Diese Verweildauer sendet ein positives Signal an die Suchmaschine und zeigt, dass die User Interesse an Ihren Inhalten zeigen. Das wiederum beschleunigt die Kaufentscheidung und kommt den Shop-Anbietern zugute.

2.2 GESTEIGERTE NUTZERFREUNDLICHKEIT FÜR HÄNDLER UND VERBRAUCHER

Nutzerfreundlichkeit ist nicht nur eine Frage der Customer Experience. Sie betrifft auch die Shop Manager. Sie müssen in der Lage sein, 3D-Produktdateien in ihrer Backend-Oberfläche auf einfache Weise **hinzuzufügen, auszutauschen, anzupassen oder zu bearbeiten**. Die virtuelle Shopumgebung muss so einfach zu bearbeiten sein, wie es in der realen Welt mit dem Einräumen und Auffüllen der Regale geschieht. So kann das Metaverse funktionieren. Und es ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für dieses System.

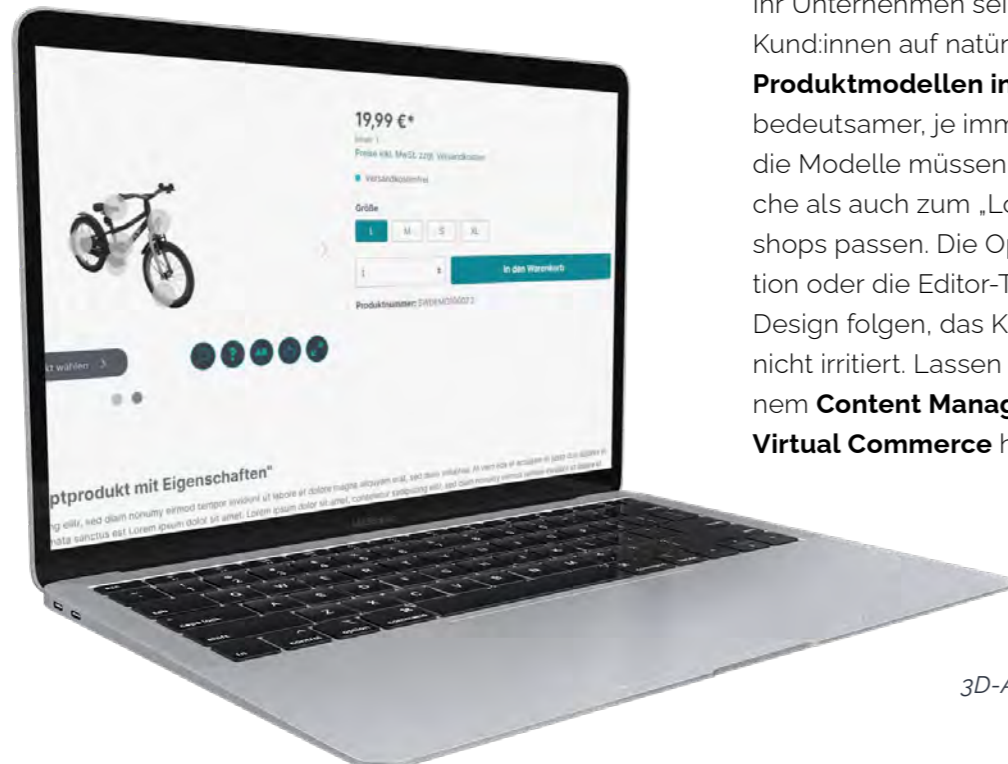
Die ideale 3D-Plattform sollte daher nicht umständlich zu bedienen sein und einen flüssigen Workflow bieten. Sie sollte denselben modernen UI/UX-Regeln folgen wie die Frontends der Onlineshops. Effiziente Workflows sind entscheidend. Plattformen wie roomProducts ermöglichen es Ihnen, 3D-Modelle einfach zu bearbeiten und mehrere 3D-Varianten eines Produkts zu erstellen - **ohne spezielle Programmierkenntnisse oder Apps**.

VIRTUAL COMMERCE, E-COMMERCE: EINFACHE BEARBEITUNG, IN BEIDE RICHTUNGEN

Die Konfiguratoren können auch den Kund:innen im **Frontend des Shops** zur Verfügung gestellt werden - mit vielfältigen Möglichkeiten für mehr Engagement. Durch das Ändern von Farben, Texturen oder der Zusammensetzung des 3D-Modells können die User alle Aspekte eines Produkts erkunden und sich so leichter für das richtige Produkt entscheiden.

Virtuelle Showrooms und begehbare 3D-Markenwelten bilden die nächste Stufe der Immersion. Stellen Sie sich vor, Ihre Kund:innen besuchen ein 3D-Möbelgeschäft und projizieren die Möbelstücke in ihre eigene Wohnung. Und auch auf der Anbieterseite ist die Verwaltung eines begehbaren 3D-Shops mit roomSpaces so einfach wie ein Computerspiel. Produkte und Kampagnen können mit wenigen Klicks aktualisiert und das Portfolio ebenfalls leicht angepasst werden.

Dies kann ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal und zugleich ein Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen sein. Es ist wichtig, dass die Kund:innen auf natürliche Weise mit den **3D-Produktmodellen interagieren**. Dies ist umso bedeutsamer, je immersiver die Umgebung ist; die Modelle müssen sowohl zur Nutzeroberfläche als auch zum „Look and Feel“ Ihres Onlineshops passen. Die Optionen für die Konfiguration oder die Editor-Tools müssen einem klaren Design folgen, das Kund:innen begeistert und nicht irritiert. Lassen Sie sich von room mit seinem **Content Management System (CMS) für Virtual Commerce** helfen.



3D-Ansicht in der Bildergalerie

2.3 INTEGRATION IN IHREN ONLINESHOP, INTEGRATION IN IHRE WELT

Heute ermöglichen flexible APIs und Plugins die einfache Integration von 3D-Inhalten in Webshops ohne großen Programmieraufwand. 3D-Modelle Ihrer Produkte können Sie so einfach wie z. B. YouTube-Videos einbetten. Und es wird noch besser: Mit room stehen Ihnen Tools zur Verfügung, die für eine vollständige Integration in Ihr Shop-Backend konzipiert wurden und sich **nahtlos in die Infrastruktur eines jeden E-Commerce-Systems einfügen**.

Die Möglichkeiten sind unbegrenzt. Ermöglichen Sie es Ihren Kund:innen, 3D-Inhalte über soziale Medien, E-Mail oder Messenger mit anderen zu teilen. Überlassen Sie es der Kundschaft, die 3D-Produkte mit einem **leistungsstarken, benutzerfreundlichen Editing-Tool** wunschgemäß zu konfigurieren. Und das ist noch nicht alles, denn mit room können Sie Ihre Ideen auf den gesamten virtuellen Raum ausdehnen.

ECHTE PRODUKTE, VIRTUELLE SHOWROOMS

Attraktive, ansprechende Produktbilder brauchen einen passenden Raum, in dem sie erlebbar werden. Das Erstellen solcher digitaler Showrooms ist ein weiterer wichtiger Bestandteil der room-Plattform. Erstellen und dekorieren Sie einen 3D-Space, platzieren Sie Ihre Produkte darin und verwalten Sie Ihren Produktmix als eine natürliche **Erweiterung Ihrer 2D-Shop-Oberfläche**. Dank ausgeklügelter Komprimierungsalgorithmen

und Systemarchitektur werden Serverlast und Ladezeiten auf ein Minimum reduziert.

Aber woher kommen die 3D-Produktmodelle? Sie können entweder eine Datenbank mit vorgefertigten Modellen nutzen oder die 3D-Modelle selbst erstellen. Dies ist in der Regel recht einfach, da die 3D-Plattformen Ihnen mehrere Werkzeuge dafür zur Verfügung stellen. room ermöglicht es Ihnen, das Produkt einfach über eine App zu scannen oder **3D-Modelle aus dem Pool der bereits vorhandenen Produktbilder zu generieren**.

EINFACHE SORTIMENTS- UND SHOP-INTEGRATIONEN

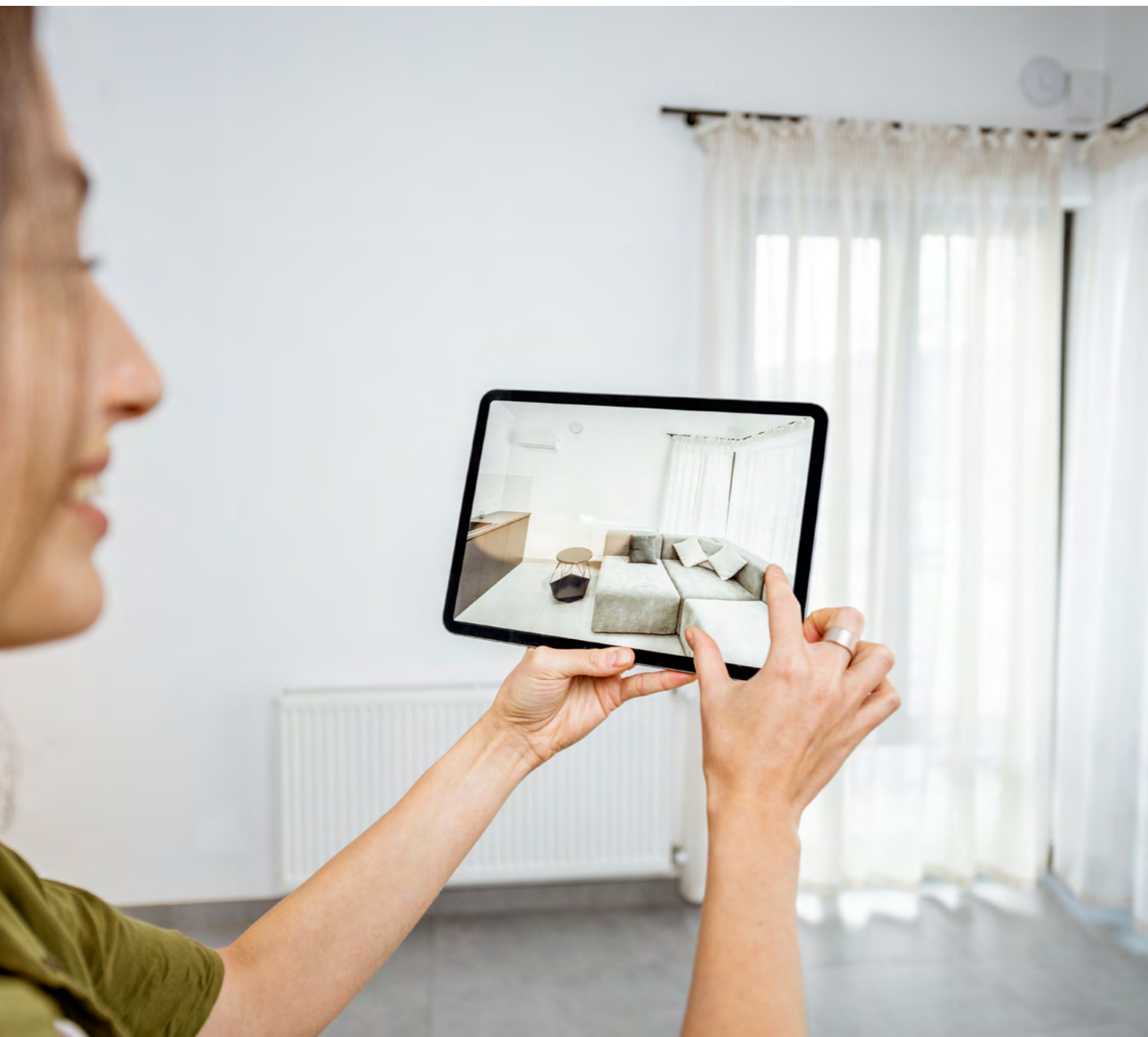
Plattformen wie roomProducts bieten bereits **Plugins für viele gängige Shopsysteme**. Dazu gehören z. B. Shopware, WooCommerce, Shopify, SAP Hybris, Magento und Intershop. Und viele weitere sind bereits in Entwicklung. Aber das ist nur die Hälfte der Geschichte.

Mindestens genauso wichtig ist die Nutzerfreundlichkeit: Laden Sie das Plugin herunter, erstellen Sie ein 3D-Modell aus Fotos oder einem Scan und binden Sie es in Ihren Shop ein. Dazu geben Sie einfach nur die automatisch generierte Modell-ID in Ihr Shop-Backend ein. Das Konzept unterscheidet sich nicht wesentlich vom Hinzufügen eines Produktfotos auf einer Website.



Begehbare virtueller Showroom mit integrierten 3D-Produkten

3. AUGMENTIERTE ONLINE- SHOPPING-ERLEBNISSE



3.1 DER FEHLENDE „AR“SPEKT BEIM SHOPPING

3D und Augmented Reality (oder kurz: AR) sind intuitive Komponenten, die hervorragend zusammenarbeiten. Durch die Kombination beider ermöglichen Sie es den Usern, 3D-Modelle in Ihrem Shop zu erleben und sie anschließend mittels AR (virtuell) zu Hause zu entdecken.

AR, auch bekannt als Mixed Reality, ist ein für die Umsatzsteigerung leistungsstarkes, aber noch recht selten genutztes Instrument. Mit mobilen Geräten, wie Smartphones oder Tablets, oder sogar speziellen AR-Headsets, **projiziert AR ein virtuelles Bild in die physische Welt**. Auf diese Weise verschmelzen die digitale und die physische Welt ineinander. Und für den User entsteht eine wahrhaft immersive Experience.

VOM QR-CODE ZUR AR-ANSICHT

Die Bereitstellung von AR-Modellen der Produkte Ihres Onlineshops kann große Auswirkungen auf Ihren Umsatz haben. Laut großen Anbietern von Shop-Software und Branchenexpert:innen kann das Angebot von 3D-Modellen die **Verweildauer auf Ihrer Website um bis zu 360 Prozent** erhöhen. Ein Onlineshop mit AR-Features kann die **Conversions um 25 Prozent [3] und mehr [4]** steigern. Um Ihr Produkt zu erleben, muss man lediglich einen QR-Code scannen.

Wodurch erklärt sich das Zögern der Shop-Betreiber, AR-Technologie zu implementieren? Die Gründe dafür könnten verlängerte Website-Ladezeiten, hohe Kosten, umfangreiche Datenmengen sowie Hardware- und Software-Inkompatibilitäten auf der Benutzerseite sein. Glücklicherweise gehören diese Probleme der Vergangenheit an. Leistungsstarke neue 3D-Plattformen wie rooom machen die Integration **kosteneffizient und einfach**. Sie liefern allen Usern eine beeindruckende 3D- und AR-Experience in kleinen Datenpaketen und unabhängig vom genutzten Gerät.

Die Zeit ist gekommen, um sich diese Technologie zu eigen zu machen und sich deutlich von der Konkurrenz abzuheben. AR zu implementieren war noch nie so einfach.

3.2 VORTEILE VON AR FÜR ONLINESHOPPER

AR bietet Ihrer Zielgruppe eine Vielzahl von Vorteilen, bei der bisherige Produktseiten mit 2D-Bildern nicht mithalten können. Dank AR können Ihre Kund:innen das Produkt buchstäblich mit nach Hause nehmen. Dies funktioniert entweder mit einer speziellen AR-Brille oder – noch nutzerfreundlicher, wie bei roomProducts – mit einem gewöhnlichen Mobilgerät. Das 3D-Modell des Produkts wird in die physische Welt projiziert, um eine sogenannte Mixed Reality Experience zu erzeugen.

Plattformen wie room sind webbasiert und benötigen keine spezielle Hardware oder Apps. Dies ist besonders hilfreich für den Verkauf von Produkten wie Möbeln, dekorativen Accessoires, elektronischen Geräten oder Küchenutensilien: **Interessierte „platzieren“ das Produkt einfach mit dem Smartphone in ihrer Wohnumgebung**, um einen Eindruck zu erhalten, ob das Produkt den Vorstellungen entspricht. Die 3D-AR-Modelle sind maßstabsgetreu. Kund:innen erhalten somit die Möglichkeit, die Umgestaltung ihrer Wohnung aktiv zu planen – mit unzähligen Möglichkeiten für Cross- und Up-Selling.

3.3 AR IN IHREM E-COMMERCE-SHOP

Es ist das ultimative Versprechen des aufkommenden Metaverse: es soll keine eigene, von der Realität abgeschottete Parallelwelt sein, sondern eine **Verbindung mit der realen Geschäfts- und Handelswelt eingehen und sich nahtlos in diese einfügen**. Virtuelle Produkte, virtuelle Displays, virtuelle Umgebungen mit dem gleichen Raumgefühl wie in der realen Welt. Einfach zu betrachten und leicht zugänglich wie ein Geschäft.

Wenn Sie sich für AR in Ihrem Shop entscheiden, sowohl als Alleinstellungsmerkmal als auch als Vorbereitung auf das entstehende Metaverse, müssen Sie einen **unkomplizierten Zugang** sicherstellen. Wählen Sie daher eine Plattform, die auf jedem Gerät funktioniert und nicht durch spezielle Hardware- oder Softwareanforderungen eingeschränkt ist. Mit room entscheiden Sie sich für den Aufbau dieser aufregenden neuen Welt.



AUGMENTED REALITY IM STATIONÄREN HANDEL – DAS PORTAL INS METAVERSE

Mit dem **roomPortal** bieten wir ein Gadget für stationäre Geschäfte, das virtuelle und reale Shops verbindet. Durch einen Torbogen erhalten Kund:innen per AR einen Blick ins Metaverse Ihrer Brand und verlassen das Geschäft nicht, ohne dass diese Experience im Gedächtnis bleibt!



4. ONLINESHOPPING IM METAVERSE: UNSERE MIXED-REALITY-ZUKUNFT



Es gibt Standards für Kundenzufriedenheit, an denen sich die meisten Webshops orientieren. Das Erscheinungsbild und das inhaltliche Angebot können unterschiedlich sein. Einige grundlegende Prinzipien sind jedoch überall vorhanden. Die Kundschaft erwartet Dinge wie eine schnelle visuelle Navigation, Produktkategorien, Suchleisten und gut strukturierte Produktseiten mit Bildern, Produktbeschreibungen, Kundenrezensionen und anderen Informationen.

In Anbetracht der **kundenorientierten Ausrichtung** der meisten Onlineshops ist es nur eine Frage der Zeit, bis auch 3D und AR zum Standard werden. Mit leicht zugänglichen und einfach zu implementierenden 3D- und AR-Technologien können Onlineshop-Betreiber wirklich ansprechende Mixed-Reality-Produktwelten für ihre Zielgruppe aufbauen. Ihr Shop wird später zu Ihrer virtuellen Welt und eines Tages zu Ihrer Präsenz im Metaverse. room ist dabei Ihr verlässlicher Partner.

Kund:innen werden dank dieser Technologie zu einem aktiven Teil der Erfahrung. Dies ist eine revolutionäre Veränderung, die eine **Steigerung der Conversion Rate und des ROI ermöglicht, von denen die meisten Onlineshops gegenwärtig nur träumen** können. Stellen Sie sich eine Welt vor, in der die Kaufwahrscheinlichkeit um 30 Prozent steigt, bei gleichzeitig sinkenden Retourenquoten von bis zu 70 Prozent. In der die Verweildauer und Ihr Suchmaschinenranking fünfmal so hoch sind. Das ist keine Fantasie – für Retailer, die bereits mit 3D-Tools und Metaverse-Plattformen arbeiten, ist es Realität.

Unternehmen, die schon AR- und 3D-Modelle in ihren Shops, Spaces und virtuellen Welten nutzen, profitieren davon immens. Sie verzeichnen eine **stärkere Kundenbindung, höhere Conversion Rates und letztlich auch höhere Umsätze**. Für Onlineshop-Betreiber ist es jetzt an der Zeit, 3D- und AR-Produktvisualisierungen und virtuelle Showrooms mit room zu implementieren. Starten Sie heute mit dem Aufbau Ihres 3D-Metaverse von morgen. Was wir heute noch als Innovation bezeichnen, wird in naher Zukunft von Ihnen erwartet.

[1] Research by ECC Club Cologne: <https://rooo.ms/y0z4l>

[2] For example: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.2501/IJMR-2016-027>

[3] <https://www.shopify.com/partners/blog/shopify-3d>

[4] <https://www.retailcustomerexperience.com/blogs/how-3d-technologies-are-changing-the-online-shopping-experience/>



room.com



@room_com



@roomcom



@room_com



room AG
Löbstedter Str. 47a
07743 Jena, Germany



+49 3641 5549440



sales@room.com



www.room.com