

APITs im Einsatz – der neue Reality Check



Das APITs Lab präsentiert Praxisbeispiele von Applied Interactive Technologies (APITs) aus ganz Niedersachsen. Die Umsetzungen zeigen überraschende und spannende Ansätze für Unternehmen und lassen sich auch auf andere Anwendungsbereiche und Branchen adaptieren.

Sie möchten sich unverbindlich, neutral und kostenlos zum Thema APITs beraten lassen? Dann kontaktieren Sie uns.

www.apitslab.de



Innovative Reifenpräsentation mit Virtual Reality „AllSeasonContact“

Vertrieb/Schulung

Continental 

Innovative Reifenpräsentation mit Virtual Reality „AllSeasonContact“

Vertrieb/Schulung

Unternehmensporträt

Das Individuelle Profil

Continental AG

Continental entwickelt wegweisende Technologien und Dienste für die nachhaltige und vernetzte Mobilität der Menschen und ihrer Güter. Das 1871 gegründete Technologieunternehmen bietet sichere, effiziente, intelligente und erschwingliche Lösungen für Fahrzeuge, Maschinen, Verkehr und Transport. Continental erzielte 2017 einen Umsatz von 44 Milliarden Euro und beschäftigt aktuell mehr als 238.000 Mitarbeiter in 61 Ländern.

Division Reifen

Die Division Reifen verfügt heute über 24 Produktions- und Entwicklungs-Standorte weltweit. Das breite Produktportfolio sowie kontinuierliche Investitionen in Forschung und Entwicklung leisten einen wichtigen Beitrag zu wirtschaftlicher und ökologisch effizienter Mobilität.

Herausforderung

Was war der Anlass zum Einsatz von APITs?

Auf unseren Veranstaltungen und Messen sollte unser neuestes Produkt schon vorab gezeigt werden. Die Präsentation sollte innovativ und zeitgemäss sein, genau wie unser Produkt. Die Präsentation ist ein interaktives Erlebnis. Zum Zeitpunkt der Veranstaltung war die Verwendung einer Virtual Reality Brille für die meisten Besucher eine Premiere und somit ein zusätzlicher Erlebnis-Faktor.

Lösung

Was ist der Kern der Anwendung?

Eine VR-Anwendung, die eine Mischung aus Entertainment und Informationen darstellt. Die Information wird auf unterhaltsame Art und Weise an den Betrachter herangeführt. Eine stimmungs-volle Umgebung und ein actionreicher Einstieg schaffen die richtige Bühne für das Produkt.

Der Kunde kann das Produkt selber erforschen. Mit Mehrwert: Reifendetails können so nah und gross gezeigt werden wie es in der Realität nicht möglich wäre. Dies ist für Reifenexperten und Interessierte ein wichtiger Faktor.

Der Anwender kann den Reifen drehen, zoomen, öffnen und hineinschauen. Zusätzlich kann er weitere Informationen und Details über kontextbezogene Hotspots abrufen.

Vorteile

Was bewirkt das Ergebnis?

- Die Detailtiefe ist grösser als am realen Produkt. Der Betrachter ist frei in dem was er entdecken möchte. Und in welcher Reihenfolge.
- Bisher wurden unsere Produkte und Features mit Hilfe linearer 3D Animationen dargestellt. Der Lerneffekt ist dabei jedoch deutlich geringer. Die VR Experience nutzt den Unterhaltungswert als Informationsmedium.
- Gleichzeitig eignet sich diese Art der Darstellung hervorragend um einem geschlossenen Kundenkreis einen Prototypen zu zeigen.
- Gesteigerte Aufmerksamkeit: Es bleibt nachhaltiger im Kopf durch das besondere Erlebnis.

Entwickler: Toygardens

Fazit der Zusammenarbeit

Umgesetzt wurde die AllSeasonContact VR-Anwendung durch unsere Agentur Toygardens welche sowohl die konzeptionelle Vorarbeit, als auch die gestalterische und technische Umsetzung ausgeführt hat.

Die Umsetzung der ersten Version erfolgte in einem sehr knappen Zeitfenster von 3 Wochen. In einem zweiten Schritt wurde die Anwendung erweitert. Hierfür sind noch einmal 3 Wochen angefallen.

www.toygardens.com



„Die kreative Präsentationsform mit VR-Brille hat dazu beigetragen, dass sich unsere Kunden neugierig mit dem neuen Reifen auseinandergesetzt haben“

Alexander Michael, Marketing Manager Continental Reifen Deutschland GmbH

