

Virtual Showroom App: Komplexe Maschinen anschaulich präsentieren

Als weltweit führender Maschinenbauer vertreibt der Konzern hochkomplexe Spezialmaschinen mit einer Vielzahl an anwenderspezifischen Konfigurationsmöglichkeiten. Diese Produkte zu verkaufen, ist für den Vertrieb mit einer großen Hürde verbunden: der überzeugenden Präsentation der Maschinen. Schließlich ist es nicht möglich, ein tonnenschweres Gerät mit zum Kunden zu nehmen und dort dessen Funktionsweise zu demonstrieren. Die Virtual Showroom App löst dieses Problem. Sie dient vor allem dazu, Kundentermine vor- und nachzubereiten. Auch bei der Durchführung ist sie eine hilfreiche Stütze: Vertriebler zeigen Maschinen in 3D, suchen nach Dokumenten, greifen auf Informationen zu und teilen sie.

Die Funktionen im Überblick

Setup

Nachdem Vertriebler die App über den firmeneigenen App Store auf ihr Mobilgerät geladen haben, können sie diese individuell konfigurieren: von der Anzeige regional verfügbarer Maschinen (30 Landesversionen) über die Sprache der App (zwölf Sprachen) bis hin zur Auswahl der Dokumentensprache (fünf Sprachen).

Einstellungen

Hier können Anwender zum Beispiel die Sprache ändern.

Dashboard

Das dreispaltige Dashboard zeigt die wichtigsten Informationen auf einen Blick: Favoriten (z. B. geplante Kundentermine), zuletzt angesehene Maschinen und Dokumente sowie aktuelle Sales News (dezentral gepflegte Informationen der Landesniederlassung und globale News). Im Kundenmodus sind sensible Inhalte ausgeblendet.



Der Kunde

- Ein internationales Maschinenbauunternehmen mit rund 160 Vertriebs- und Servicestandorten sowie 20 Produktionswerken in 50 Ländern auf allen Kontinenten.
- Der Konzern beschäftigt knapp 65.000 Mitarbeiter weltweit.
- Als Vorreiter in Sachen Technologie setzt der Maschinenbaukonzern selbst innovative Lösungen ein, zum Beispiel im Vertrieb.

Branche

- Maschinenbau





Navigation

Die Navigationsleiste bietet einfachen Zugriff auf alle Bereiche der App: Home, Favoriten, Maschinen, Technologien, Automatisierungs- und Digitalisierungslösungen, Services sowie Produktionsstätten.

Notifications

Nutzerspezifische Nachrichten halten Vertriebsmitarbeiter stets informiert: über neue Unterlagen zu Maschinen sowie über vorhandene Downloads und den Status des Download-Fortschritts.

Offline-Modus

Bei der Installation werden bereits alle Dokumente, Daten und Texte auf das mobile Endgerät heruntergeladen. Zudem können Anwender jene Videos downloaden, die sie für einen Kundentermin benötigen.

Suche

Über das Suchfeld gelangen Nutzer zur gewünschten Technologie und Maschine, zu Dokumenten, Präsentationen und anderen vertriebsrelevanten Informationen.

Favoriten

Anwender können ihre Favoriten individuell zusammenstellen, indem sie die gewünschten Maschinen und Dokumente in einen Favoriten-Ordner legen.

Maschinen

Die Maschinen des Konzerns sind auf der obersten Ebene nach Technologien sortiert – wahlweise in einer Kachel- oder Listenansicht angezeigt. Die zweite Ebene clustert die Maschinen nach Baureihen. Beim Klick auf eine Maschine öffnet sich die jeweilige Detailseite.

Maschinen-Detailseite

Die Detailseite hält alle Informationen über eine Maschine bereit: von technischen Daten und vorhandenen Dokumenten über passende Use Cases bis hin zu verwandten Produkten und verlinkten Schulungsinhalten. Die auf Sharepoint vorgehaltenen Dokumente lassen sich mit einer Maschine, Technologie und/oder Baureihe mithilfe von Tags verknüpfen. Dank eines integrierten PDF Viewer können Anwender ein Dokument direkt in der App anschauen. Auch ist es ihnen möglich, neben einzelnen Dokumenten und Videos auch Maschinen-Detailseiten sowie komplette Favoriten-Ordner per E-Mail zu teilen, etwa mit Kunden.

3D-Modus

In der 3D-Ansicht können Nutzer rund 30 Maschinen aus unterschiedlichen Blickwinkeln betrachten und in einzelne Bauteile hineinzoomen. An neuralgischen Stellen gibt es klickbare Buttons, über die ergänzende Informationen zur jeweiligen Komponente bereitstehen, wie etwa Videos und Dokumente.

Der Case im Überblick

Aufgabe

- Entwicklung einer Virtual Showroom App
- Einführung einer API-Management-Plattform
- Konfiguration der Schnittstellen in den Quellsystemen
- Verknüpfung der Quellsysteme mit dem Zielsystem, der App
- Aufbereitung der 3D-Modelle auf Basis von Konstruktionsdaten

Technologie

- Cross Platform App
- Arvato SyncTank (inkl. API-Management-Plattform)
- Diverse Quellsysteme (CMS, PIM, Sharepoint, Videoportal etc.)

Funktionsweise

- Jegliche Daten und Inhalte aus den verschiedenen Quellsystemen fließen über eine API-Management-Plattform in das Zielsystem – die Virtual Showroom App – ein.

Ergebnis

- Die Virtual Showroom App verbessert die Qualität von Kundenterminen spürbar: Vertriebsmitarbeiter haben nicht nur alle relevanten Informationen stets parat, sie können auch die komplexen Maschinen auf eine völlig neue Art und Weise zeigen. Das unterstreicht die Technologieaffinität des Konzerns.





Maschinen-Vergleich

Vertriebler können bis zu drei Maschinen auswählen und miteinander vergleichen. Dabei stehen die wesentlichen Eigenschaften der Produkte tabellarisch einander gegenüber.

Maschinen-Konfigurator

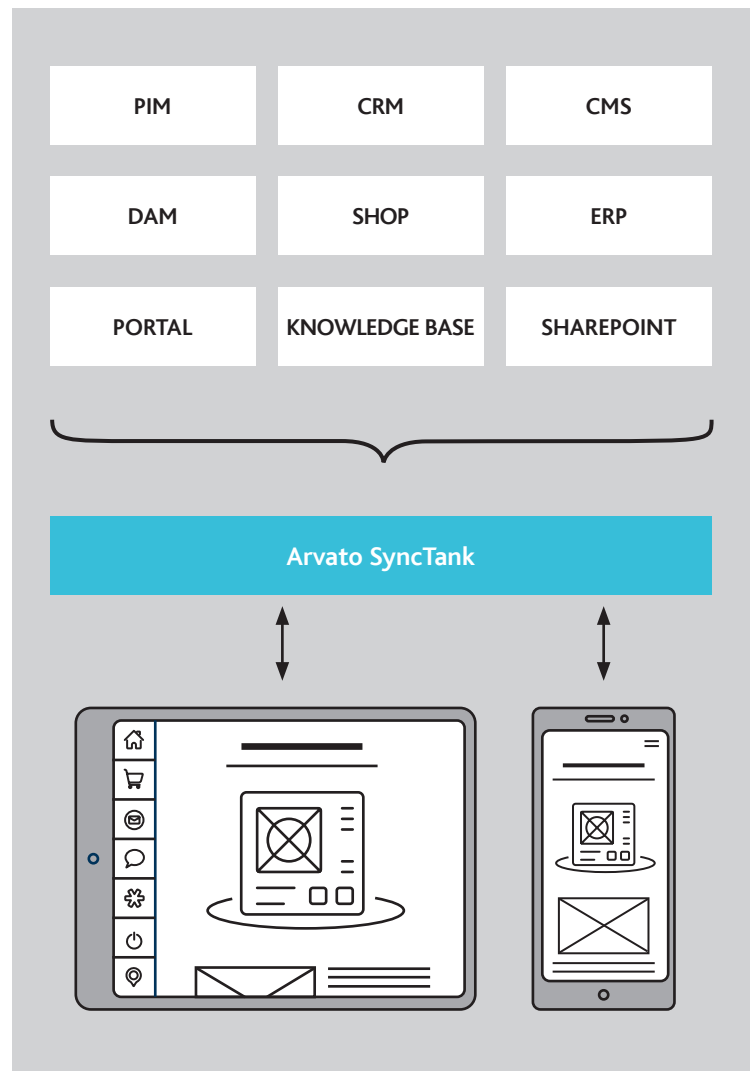
Ausgehend von der Problemstellung und individueller Parameter ist es möglich, die passende Maschine zu finden.

Augmented-Reality-Modus

Der AR-Modus dient dazu, virtuell zu überprüfen, ob sich eine Maschine an der vorgesehenen Stelle in Fabrik oder Lager aufstellen lässt.

Technologische Grundlage

Jegliche Daten und Inhalte aus den verschiedenen Quellsystemen fließen über den Arvato SyncTank als zwischengeschaltete API-Management-Plattform in das Zielsystem – die Virtual Showroom App – ein.



Weitere Fragen? Nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

Arvato Systems | **Laura Schöning** | New Business Managerin
Tel.: +49 5241 80-70056 | E-Mail: laura.schoening@bertelsmann.de
arvato-systems.de

Als international agierender IT-Spezialist unterstützt Arvato Systems namhafte Unternehmen bei der Digitalen Transformation. Rund 3.000 Mitarbeiter an weltweit über 25 Standorten stehen für hohes technisches Verständnis, Branchen-Know-how und einen klaren Fokus auf Kundenbedürfnisse. Als Team entwickeln wir innovative IT-Lösungen, bringen unsere Kunden in die Cloud, integrieren digitale Prozesse und übernehmen den Betrieb sowie die Betreuung von IT-Systemen. Zudem können wir im Verbund der zum Bertelsmann-Konzern gehörenden Arvato ganze Wertschöpfungsketten abbilden. Unsere Geschäftsbeziehungen gestalten wir persönlich und partnerschaftlich mit unseren Kunden. So erzielen wir gemeinsam nachhaltig Erfolge.