

Wie Cherry virtuelle Showrooms nutzt, um den Umsatz zu steigern und die Brand zu stärken

Cherry ist ein weltweiter Hersteller von High-End-Schaltern für mechanische Tastaturen und Computer-Eingabegeräten. Das Unternehmen mit Hauptsitz in München konzentriert sich auf mechanische Tastaturschalter für Gaming-Tastaturen und Peripheriegeräte, die in einer Vielzahl von Bereichen eingesetzt werden. Vor allem in der Büro- und Industrierausstattung, beim Schutz vor Cybersecurity, bei Telematiklösungen für das Gesundheitswesen und bei Spielen. Seit der Gründung im Jahr 1953 steht Cherry für qualitativ hochwertige Produkte, die speziell für die Bedürfnisse der Kunden entwickelt werden. Zum 31. März 2021 beschäftigt die Gruppe mehr als 500 Mitarbeiter (FTE) in Produktionsstätten und Büros in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, China (einschließlich Hongkong und Taiwan), Österreich und den USA.

Produkte für Kunden greifbar machen

Unternehmen auf der ganzen Welt sind immer auf der Suche nach neuen Wegen, um ihrem Publikum ihre Markenbotschaft zu vermitteln. In gesättigten Märkten stellt man schnell fest, dass sich selbst die besten Produkte nur selten selbst vermarkten. Auf der Suche nach innovativen Wegen für die Vermarktung Produkte wollte Cherry das Portfolio durch den Einsatz modernster Technologien erweitern. Als Marke mit Lösungen für verschiedene Branchen stand Cherry vor der Herausforderung, ihre gesamte Produktpalette in einem kohärenten Projekt zu präsentieren, das sich für den Betrachter dennoch natürlich und greifbar anfühlt. Cherry wollte abstrakte Erklärungstexte vermeiden, um die Verbraucher mit den Produkten vertraut zu machen. Das Unternehmen strebte einen interaktiven und „handlungsnahen“ Ansatz an, um die Verwendung und die Vorteile der verschiedenen Cherry-Produkte direkt zu visualisieren.

Die Marke mit Hilfe eines umfassenden virtuellen Showrooms zeigen

Um dieses Ziel zu erreichen, war Virtual Reality als immersive Technologie die beste Wahl. Da das nötige Know-how für die Erstellung von Virtual Reality Lösungen intern nicht vorhanden war, wurde VRdirect als zuverlässiger Partner für die Entwicklung und Umsetzung ausgewählt. Neben der schnellen und effizienten Lösung und der Möglichkeit, 3D-Modelle und reale Umgebungen zu kombinieren, fiel die Wahl vor allem deshalb auf VRdirect, weil die benutzerfreundliche VRdirect Plattform auch eine kontinuierliche und unabhängige Betreuung der Lösung durch Cherry ermöglicht. Die nahtlose Integration in Marketing und Vertrieb des Unternehmens wird durch die Veröffentlichung auf der Website von Cherry und die Einbindung externer Links in die Lösung erreicht. Virtual Reality wird so zu einem integralen Bestandteil des Vertriebs. Rolf Unterberger, CEO von Cherry, ist besonders vom innovativen Potenzial der neuen Lösung begeistert:



„VRdirect ermöglicht es uns, unser Produktportfolio in einer virtuellen und interaktiven Umgebung zu präsentieren und reale Anwendungsszenarien zu zeigen, die für Kunden normalerweise nicht zugänglich sind. Diese hochmoderne Technologie repräsentiert und ergänzt die innovative und fortschrittliche Philosophie von Cherry auf perfekte Weise.“

Rolf Unterberger

CEO / Cherry

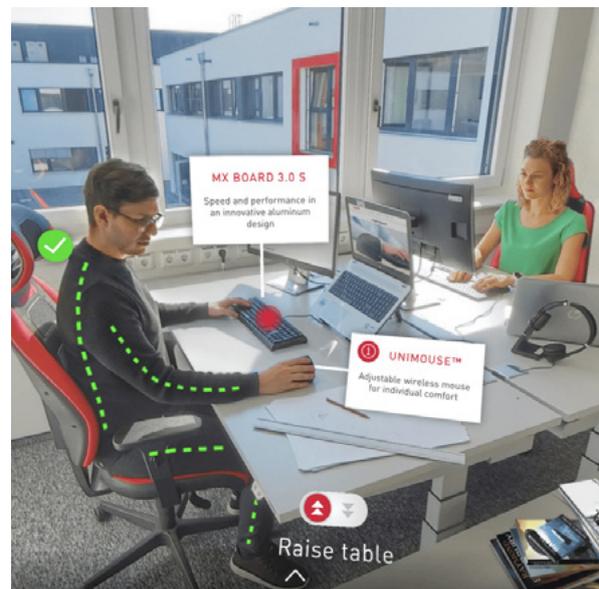
In enger Zusammenarbeit mit Cherry entwickelte VRdirect einen umfassenden virtuellen Showroom, der alle Produktbereiche von Cherry in einer gemeinsamen Umgebung vereint. Durch die Visualisierung von Produkten in realen Anwendungsszenarien erhalten die Betrachter ein klares und prägnantes Bild davon, wie Cherry Produkte ihnen im Alltag helfen können. Durch den hohen Grad an Immersion werden die Werbebotschaften des Unternehmens nachhaltig vermittelt. Über die VRdirect Plattform ist der Showroom von Cherry nicht nur auf der Website, sondern auch auf allen VR-fähigen Geräten, Smartphones und Webbrowsern verfügbar.



Cherry virtual showroom. Watch the case video, click on the image.

Starkes Tool für Sales & Marketing

Die ständige Verfügbarkeit auf einer Vielzahl von Geräten in Verbindung mit der Möglichkeit, ihre Lösung in Echtzeit zu aktualisieren, ermöglicht den Mitarbeitern von Cherry eine Vielzahl von Einsatzmöglichkeiten. Vertriebsmitarbeiter und Marketingspezialisten können Kunden und Interessenten einen unmittelbaren Zugang zum virtuellen Showroom ermöglichen und so Produkte und Anwendungsszenarien ohne künstliche Barrieren in Bezug auf das benötigte Equipment für interessierte Nutzer greifbar machen. Indem sie den Kunden einen effizienteren und umfassenderen Überblick über die Produkte bieten, sparen Mitarbeiter von Cherry aktiv Zeit und Geld und setzen damit Ressourcen im gesamten Vertrieb frei.



Produkte in Aktion: In verschiedenen Szenarien können die Nutzer die Eigenschaften und Vorteile der Cherry Produkte aus nächster Nähe betrachten.

Der Einsatz innovativer Technologien wie Virtual Reality führt zu einer klaren Abgrenzung zu Mitbewerbern. Das steigert die Markenbekanntheit und -wahrnehmung. Die Erstellung der notwendigen Materialien für die Lösung führte zu einer engen internen Zusammenarbeit zwischen den Unterabteilungen von Cherry, was zu einem besseren Überblick über das Produktportfolio führte. Dies erleichterte wiederum die Definition einer prägnanteren Zielgruppe und der USPs. Die VRdirect Plattform ermöglicht eine sofortige weltweite Veröffentlichung, wodurch der Showroom für ein großes Publikum nutzbar wird.

Das Virtual Reality Ökosystem von Cherry

Mit dem Launch des virtuellen Showrooms hat Cherry das erste große Virtual Reality Projekt des Unternehmens verwirklicht. Damit hat Cherry den Grundstein für den erfolgreichen Einsatz der immersiven Technologie im Geschäftsalltag gelegt. Mit der einfach zu bedienenden VRdirect Plattform sind Fachabteilungen nun in der Lage, ihre Lösung eigenständig zu pflegen und zu erweitern, ohne dass sie über Entwicklungskennntnisse verfügen müssen. Für die Zukunft plant Cherry, den Einsatz von Virtual Reality auch auf einzelne Abteilungen auszuweiten, um Produkte und Features noch detaillierter und zielgruppen-gerechter darstellen zu können.

Lesen Sie die Success Story auf unserer Webseite:

<https://www.vrdirect.com/de/success-stories/wie-cherry-virtuelle-showrooms-nutzt-um-den-umsatz-zu-steigern-und-die-brand-zu-staerken/>

Über VRdirect

Das Münchner Softwareunternehmen VRdirect ermöglicht Unternehmen mit seiner Plattform "VRdirect Studio", völlig ohne Programmieraufwand eigene Virtual-Reality Inhalte zu gestalten und zu veröffentlichen. Typische Anwendungsfälle dieser VR Apps reichen von betrieblichen Schulungs- und Weiterbildungsprozessen über das Recruiting und Onboarding von Personal bis hin zu Einsatzszenarien im Vertrieb, bei der Kundenbetreuung oder im Rahmen von Messen. Einmal erstellt, können die Inhalte auf allen gängigen Endgeräten abgerufen werden. Die Nutzer werden dadurch besonders nah an das Geschehen herangeholt und haben das Gefühl, sich wirklich mit der simulierten Umgebung auseinanderzusetzen.

Weitere Informationen unter www.vrdirect.com