Panoplaza: Aus dem Ladengeschäft wird ein Online-Showroom

Ein interessanter e-Commerce-Ansatz wird derzeit in Japan getestet: Der virtuelle Panorama-Shop. Statt ins KaDeWe nach Berlin fahren zu müssen, könnten Internetnutzer künftig durch ein virtuelles Abbild des Nobelkaufhauses laufen und direkt online bestellen.

Wie Panoplaza funktioniert, lesen Sie hier.

Warum sich durch überfüllte Kaufhausgänge quälen und an den Ladenkassen Schlange stehen, wenn der Besuch eines Ladengeschäfts auch bequem vom heimischen Sofa aus erledigt werden kann.

Eine einsatzfähige Lösung für dieses Szenario hat Panoplaza in Japan entwickelt. Mit Hilfe von Panoramabildern wird ein vollständiges Ladengeschäft online dem Nutzer zugänglich gemacht. Er kann sich darin bewegen (vergleichbar mit Google Street View), Regale und Warenständer ansteuern, Produktinformationen abrufen und die Waren natürlich auch per Mausklick online bestellen.

Sicherlich hat Panoplaza bislang keine Bedeutung für den Handel. Aber es lassen sich durchaus interessante Einsatzszenarien daraus entwickeln.

Shopbetreiber können sich eigene Showrooms einrichten und dort Waren präsentieren. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Showroom nun in einer A-, B- oder C-Lage liegt. Eine Industriehalle reicht im Grunde schon aus. Zudem entfallen zum Beispiel Kosten für Verkaufspersonal und Lagerhaltung vor Ort. So lassen sich ohne großen Aufwand virtuelle Pop-up-Stores aus dem Boden stampfen.
Online-Händler können Strategien der Warenpräsentation aus dem stationären Handel ins Netz übertragen. Beim Besuch eines virtuellen Showrooms wird der Nutzer gleichsam wie im realen Leben systematisch durch das Angebot geführt. Dies können beispielsweise wegeoptimierte Shops sein, wie man es vom Supermarkt kennt, oder großzügig gestaltete Verkaufsinseln, die eine entspannte und angenehmen Einkaufsatmosphäre bieten.
Wenn es gelingt statt statischer Panoramafotos Livebilder aus dem Geschäft einzubinden, dann könnte virtuelle Kundenberatung in Echtzeit Realität werden. Die Verkäufer vor Ort sind mit Headset und Tablett-PCs ausgestattet. Hat der Kunde eine Frage zu einem Produkt, kann er von zu Hause aus seinen Beratungsbedarf mitteilen. Der nächste freie Verkäufer wird zum Produkt geführt, das sich der Kunde gerade vor dem heimischen PC anschaut. Per Live-Chat wird der Verkäufer mit dem Kunden verbunden und kann ihn beraten.
[poll id=”40″]