

Virtual Showroom Solution VR活用による販売プロセス改革ソリューション

VR活用による新たな購買体験の提供

VR (Virtual Reality) は、バーチャル空間をリアルに映し出すことであたかも実際に体験しているかのような感覚を提供できる、『体験を届ける』技術として注目されています。さらに、近年の技術進歩にともなって高性能な機器が普及価格で実用化されたことにより、利用シーンの拡大が可能となりました。アビームコンサルティングは、VR技術の『体験を届ける』という特徴に着目し、新しい購買体験、新たな販売方法としてのVirtual Showroom Solutionを提供することにより、顧客の購買率アップと店舗の在庫コスト削減を実現します。

VRの生み出す価値

VRは、スマホやPCを通して可能であった、これまでのモノを「見る」体験とは全く異なる臨場感を人に与えることができます。これは、VR体験の際に、HMD (Head Mounted Display) などの機器を装着して視界を現実から仮想空間に集中させることとなるため、これまでにはない立体感や没入感が得られるためです。通常は実現不可能な状況下で現実には存在しない情景を目前に再現することで、VR体験者は事実上実際の体験プロセスをふむ必要がなくなり、企業はその差分を価値として享受することが可能となります。



体感できる価値 実際に行くには手間や費用がかかる体験を簡便に実現	時間短縮の価値 より多くの情報を与え、判断に要する時間を短縮
空間削減の価値 在庫量を減らすことによる在庫保有のための空間の削減	移動削減の価値 遠隔での体感が可能なことにより、体験のための移動プロセスを削減

VRが作る新たな顧客体験

従来、店舗へ訪れてモノを目の前にし「リアル」な環境で行われていた購買活動は、近年、Web/EC上での画像・動画閲覧によって行う「デジタル」環境での購買活動に移行しています。これからは、VRの発達により、場所を選ばずに商品を体感し購買に至る「バーチャル」環境での購買活動へと進化していきます。

例えば、店舗内に存在していない商品をバーチャル空間で実物と同様に体感することや、自宅にいながらバーチャル空間で実物を見ているかのように商品確認をするなど新たな顧客体験が定義されていきます。



店頭で、現物を見ての購買
(リアル)



Web/ECで、映像を見ながらの購買
(デジタル)



店頭またはECで、仮想現実を
体験しながらの購買
(バーチャル)

Virtual Showroomによるメリット

小売店のメリット



- 顧客体験の向上による、コンバージョン率、売上の上
- 店舗在庫量の減少、店舗間在庫移動の減少によるコストの削減

顧客のメリット

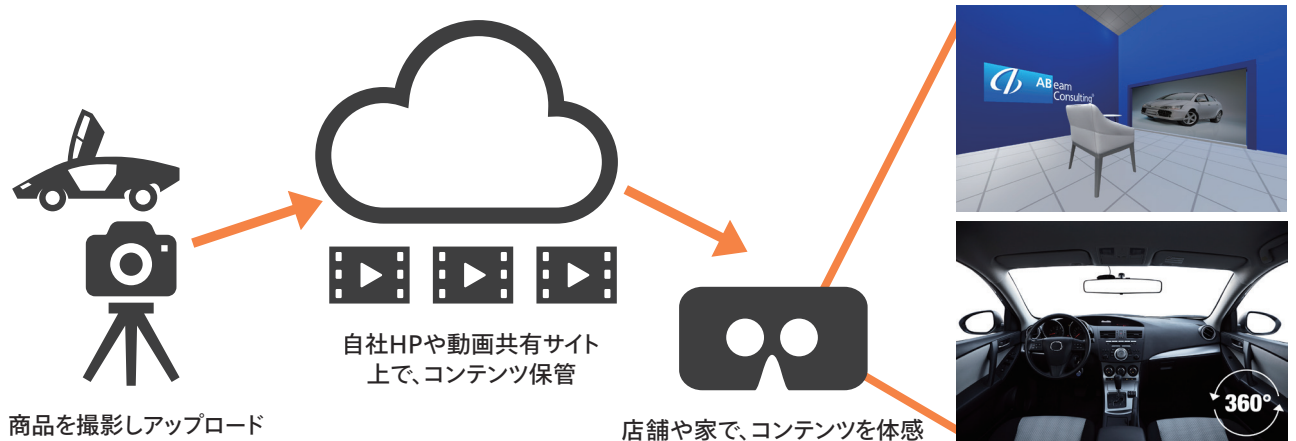


- いつでも、どこでも、実体験に近い感覚を通じ、購買することによる利便性向上
- 買ってからでしか得られなかった体験を事前に体験することによる購入判断精度の向上

アビームコンサルティングが提供するVirtual Showroom

Virtual Showroomでは、商品を360°すべての角度から撮影した動画コンテンツや画像をWeb上にアップロード頂くだけで、店舗や家で仮想空間上で商品を体感頂くことができます。また、当社独自の技術を活用することにより、Virtual Showroom上の商品は、実際の大きさを忠実に再現しており、商品の色はもちろん、そのサイズ感も確認することが可能です。

さらに、バーチャル上で構築するショールームは、ブランドイメージや利用シーンなどに合わせてソフトウェアでデザインを行うことができ、ブランドの世界観を自在に表現しつつ、バーチャルな体験とともに商品を選んでいただくことができます。



利用までのステップ

アビームのVirtual Showroom Solutionは、弊社のソフトウェアとおお客様のHPや動画共有サイトを利用することで、短期間でおお客様の業務に活用頂くことができます。

利用にあたっては、弊社の販売業務改革のコンサルティングサービス知見と、ABeam Digital®で培った最新のデジタルテクノロジーやデータ活用に関する知見を結集し、業務での利用シーン、適切な撮影条件を定義、おお客様の商品とブランドイメージに合わせVirtual Showroomを準備、ユーザー教育までを含め、業務利用までの準備をサポートいたします。

