



VIRTUELLER SHOWROOM

Ein Showroom mit der gesamten Produktwelt

Das Marketing der Firma DENIOS SE plant für die Messe Achema2022 eine innovative Vorführung ihrer Produkte, welche über die Messe hinaus einsetzbar sein soll.

Angedacht, ist die Realisierung eines ersten virtuellen Showrooms mit einer umfassenden 3D-Darstellungen der Produktpalette.



Herausforderung

Die DENIOS SE verkauft Produkte, die in Gefahren- und Umweltschutz im Industriekontext zum Einsatz kommen.

Für DENIOS ist das virtuelle Vorhaben bis dato das erste seiner Art. Im Projekt sind viele Beteiligte aus verschiedenen Abteilungen mit unterschiedlichen Interessen eingebunden.

Zudem muss die umfassende Produktpalette im Detail abgebildet werden, sodass sich der/die Zuschauer:in ein eigenständiges Bild von dem Leistungsspektrum der Firma DENIOS SE machen kann. Von vielen Produkten lagen jedoch noch keine 3D-Daten vor.

Gesamtes Spektrum in 3D im virtuellen Showroom

- Wir haben FLUX360° als virtuellen Showroom 24/7/365 für die DENIOS SE installiert.
- Vertriebsexperten können den virtuellen Showroom zur Präsentation neuer Produkte auf Messen nutzen.
- Durch den Einsatz eines virtuellen Showrooms verkürzt sich der Verkaufszyklus.



„Bei Raumtänzer hatten wir von Anfang an ein gutes Gefühl! Wir haben die Informationen stets auf Augenhöhe erhalten und gemeinsam das Projekt entwickelt.“

Wir konnten von den umfangreichen Erfahrungswerten von Raumtänzer profitieren und unsere Expertise mit einbringen.“

Marcus Schmitt
Director Catalogue Products

Anforderungen an den virtuellen Showroom

- Dem Kunden ist es besonders wichtig, die ganze Bandbreite an Produkten realistisch im Showroom 3D-modelliert abzubilden.
- Um den Showroom in das internationale Marketing einzubinden, muss der Showroom mehrsprachig mit unterschiedlichen Inhalten verfügbar sein.
- Der Showroom sollte je nach Bedarf einfach ausgebaut werden können.
- Das Marketing der DENIOS SE sollte fähig sein, Inhalte nach Bedarf auszutauschen.
- Schnelle Verfügbarkeit des Dienstleisters (Raumtänzer) bei zeitnahe 3D-Änderungsbedarf.

Vorteile für die DENIOS SE

- ✓ Das Vertriebsteam nutzt die neuen Möglichkeiten, um die einzigartige Produktpalette der DENIOS SE zu präsentieren.
- ✓ Die Nachhaltigkeit und Kosteneinsparung durch weniger Reiseaktivitäten bei zunehmender Kundenbegeisterung, inspiriert zu weiteren Investments.
- ✓ Innovativer Auftritt mit dem Showroom auf der ACHEMA 2022, der die Aufmerksamkeit des Publikums auf sich zieht.

Unser Fazit: Was haben wir gelernt?

Die Marketing- und Vertriebsleitung erkannte schnell das hohe Potential des virtuellen Showrooms für das globale Marketing.

Anstatt den Showroom ausschließlich auf Messen einzusetzen, ist man nun daran interessiert, den Showroom auf den länderspezifischen Websites der DENIOS SE zu präsentieren, um diesen in das internationale Marketing einzubinden.

Buchen Sie online Ihre persönliche Live-Demo und erfahren Sie, welche Mehrwerte der virtuelle Showroom mit Flux 360° für Ihr Unternehmen bietet.

[Jetzt persönliche Live-Demo vereinbaren!](#)

360° FLUX360°

Ein Produkt von: **RAUMTÄNZER**
BE EXPERT



Ein **Projekt-Interview** mit dem Director Catalogue Products, Marcus Schmitt finden Sie [hier](#).

Pluspunkte, die uns überrascht haben

100%

Aus einem virtuellen Showroom, kann auch eine virtuelle Show-World entstehen.

100%

3D-Objekte im Webbrowser darzustellen, ist auf fotorealisiertem Niveau umsetzbar.

Christian Terhechte

CEO Raumtänzer

Tel.: +49 (0) 5242 5500079

christian.terhechte@raumtaenzer.com

HIDDEN
CHAMPIONS GROUP

Die Raumtänzer GmbH ist ein Teil der Unternehmensgruppe Hidden Champions Group.