



Transformer

le marketing et la vente avec

LA RÉALITÉ

AUGMENTÉE

Découvrez comment la RA peut augmenter le chiffre d'affaires, accélérer les cycles de vente et renforcer l'engagement des clients.

La RA comme moteur de la transformation numérique

La RA industrielle a fait son entrée, et son adoption est fulgurante.

Si la réalité virtuelle (RV) grand public occupe le devant de la scène médiatique, en coulisse, la réalité augmentée (RA) a discrètement transformé l'activité des entreprises. Selon IDC, le marché potentiel de la RA s'évalue à plus de 20 billions de dollars (USD) en 2019 et devrait atteindre jusqu'à 120 billions de dollars (USD) d'ici 2022, sans compter les dépenses du marché de la RA grand public. *Global Market Insights* affiche les mêmes prévisions et prévoit que le secteur industriel constituera la part du lion des investissements dans la RA, avec des dépenses plus de deux fois supérieures à celles de tout autre secteur en 2024.

Principales verticales bénéficiant de la RA industrielle

Si la RA influera sur de nombreuses verticales, son utilisation redéfinit actuellement les activités commerciales et marketing des marchés suivants :

- Produits industriels
- Automobile
- Équipement médical et sciences de la vie
- Haute technologie et semi-conducteurs
- Gouvernement fédéral, aérospatiale et défense

Outil : la RA

- La réalité augmentée superpose sur des produits physiques des informations numériques, comme des schémas, des instructions, des annotations, des données de performance et des statuts de ressources.
- La RA est disponible sur toute une gamme de matériels vidéo, des appareils mobiles à écran tactile aux casques connectés spécialisés.
- Les logiciels de RA proposent plusieurs fonctions clés, de la reconnaissance des cibles qui identifie et verrouille les produits physiques recherchés, à la projection de données superposées et, dans certains cas, à l'intégration de données en temps réel.

120 BILLIONS^{\$}
(USD)
DE MARCHÉ
potentiel
d'ici 2022



2018

2022

Comment la RA transforme le marketing et les ventes

Si la réalité augmentée bénéficie à toute la chaîne de valeur, certaines applications spécifiques améliorent particulièrement les activités marketing et commerciales. Que votre entreprise soit axée sur le B2C (business-to-consumer) ou le B2B (business-to-business), la RA offre des avantages métier uniques et probants.

Avantages de la RA pour les marchés des entreprises

Dans une entreprise, la réalité augmentée peut réduire les coûts d'engagement, accélérer et approfondir la personnalisation pour les clients et dynamiser le processus de vente. L'un des principaux avantages directs pour le secteur B2B est offert par les modèles en RA. Ils sont en effet plus faciles à fabriquer, à transporter et à personnaliser que les produits eux-mêmes, ou encore leurs prototypes physiques.

Dans cette configuration, les responsables produits et commerciaux sont impliqués dans la personnalisation des expériences de RA et dans leur livraison aux clients potentiels.

Avantages de la RA pour les marchés grand public

Pour les ventes grand public, la réalité augmentée permet aux marques et produits de se différencier sur des marchés très concurrentiels en offrant un engagement client supérieur tout au long du processus d'achat. Les moteurs de valeur clé comprennent la possibilité pour les consommateurs de personnaliser leurs propres expériences produit, de les contextualiser à domicile, mais aussi des accessoires et outils virtuels encourageant la fidélisation aux produits et à la marque.

Dans ce contexte, les expériences RA sont souvent conçues pour que les consommateurs les découvrent en totale autonomie grâce à une palette d'options de personnalisation et de fonctions introuvables sur des médias traditionnels (ex. : brochures, etc.).

La RA supprime les limitations marketing et commerciales

Les vendeurs de produits industriels peuvent être confrontés à des contraintes inhérentes. Leurs produits peuvent être trop encombrants, trop lourds ou trop coûteux à transporter dans les salons professionnels. Le potentiel de personnalisation illimité peut donner l'impression que les versions de démonstration sont trop génériques ou inadaptées. L'accès à la situation géographique des clients peut être très difficile, impraticable ou dangereux pour les services d'expédition. Cependant, grâce à l'utilisation des équivalents numériques réalistes et personnalisables des produits physiques, les divisions commerciales et marketing peuvent améliorer l'efficacité et la rentabilité de leurs efforts pour :

- séduire des prospects avec des démonstrations produit interactives à l'occasion de nombreux événements physiques ;
- fournir une personnalisation illimitée afin de répondre au vol aux questions des clients ;
- mettre en situation, placer et configurer des produits virtuels pour les contextualiser sur le site du client.



Visualisation et démonstration des produits

La RA réduit les coûts et enrichit l'expérience utilisateur, des démonstrations produit virtuelles dans les salles d'exposition ou les salons professionnels à la présentation virtuelle des produits dans les locaux des clients.

Marketing : élaboration et fourniture de démonstrations

Épaulées par la plateforme de création de RA la mieux adaptée, les entreprises peuvent fabriquer un nombre illimité « de jumeaux numériques » à partir de données produit existantes, que les clients peuvent ensuite visualiser à l'aide de casques connectés ou de périphériques mobiles. Les résultats sont alors bien plus immersifs, dépourvus des contraintes spatiales et économiques des démonstrations de produits physiques. À l'aide la RA, les entreprises peuvent accroître leurs efforts marketing et accélérer le pipeline des ventes en découlant.

Ventes : personnalisation et visualisation

Les équipes commerciales peuvent aisément créer des expériences de RA immersives, grandeur nature et 3D totalement personnalisables en fonction des exigences des clients. Toute question, préoccupation et personnalisation itérative peut ainsi être entendue en une fraction de seconde et à coût réduit. Pour les relations B2C, les clients peuvent plus précisément adapter les produits sans avoir à les fabriquer avant l'achat.

Réussite client :

ACCÉLÉRATION DU PIPELINE GRÂCE À LA VISUALISATION DES PRODUITS

Spécialisée dans les solutions de stockage du grain, de transformation des semences et de production de protéines, GSI fabrique des silos, des granges, des machines de transformation et d'autres grandes structures sur mesure. Ces produits sont presque impossibles à transporter à des fins marketing ou commerciales. La création d'expériences de RA pour ces produits a supprimé ces contraintes physiques et a offert à GSI des avantages immédiats :

- Une meilleure réaction lors d'événements, avec des démonstrations en RA payantes, génératrices de bouche-à-oreille et de visites sur le stand.
- Des réponses plus rapides et plus précises aux demandes des clients grâce au remplacement des plans et croquis 2D par des modèles en RA évolutifs et rapidement personnalisables.
- Une efficacité renforcée des revendeurs grâce à des modèles en RA évolutifs et personnalisables qui peuvent être expérimentés sur place avec le client.



Expérience des produits et de la marque

Des expériences d'achat phygital grâce à la RA

Les expériences d'achat en ligne imposent des compromis par rapport à leurs versions traditionnelles. Les vitrines en ligne facilitent les achats mais empêchent la prise en main ou la contextualisation des produits. En revanche, les magasins physiques offrent des expériences plus immersives, mais limitées par leur situation géographique, les inconvénients inhérents et leur incapacité à proposer toutes les options de personnalisation disponibles. La réalité augmentée combine le meilleur des deux mondes : elle offre une accessibilité, une personnalisation et un engagement améliorés aux clients.

Les expériences de promotion et d'achat assistées par la RA offrent aux clients la commodité et la personnalisation des promotions numériques, tout en préservant l'immersion des interactions physiques.

Grâce à la RA, les clients peuvent choisir la version exacte du produit qu'ils veulent avec l'achat en ligne, puis interagir avec l'approximation numérique de ce produit et profiter d'une plus grande tangibilité et d'un engagement accru.

Une fois le produit acheté, la personnalisation numérique et les modes d'emploi proposés en RA peuvent aider les propriétaires à mieux comprendre et apprécier leurs achats. Contrairement aux guides PDF statiques, les expériences en RA peuvent régulièrement être mises à niveau et améliorées par les entreprises.

Réussite client :

EXPÉRIENCES DE MARQUE AUGMENTÉE SUR LE TERRAIN

En tant que marque vedette en matière de bicyclettes hautes performances, de vêtements de cyclisme et d'accessoires, Cannondale cherche constamment à innover pour se démarquer sur un marché très concurrentiel. Elle s'intéresse donc aussi à l'amélioration de l'expérience produit aussi bien pour les revendeurs que pour les clients. À l'aide de Vuforia Studio de PTC, Cannondale a fait passer son expérience des produits et services à la vitesse supérieure, par exemple :

- En fournissant aux revendeurs et aux mécaniciens des années d'instructions en matière de service et de maintenance, facilement accessibles sous la forme d'un guide visualisable en RA ;
- En permettant aux clients de profiter d'un aperçu illimité de toutes les couleurs, fonctionnalités et personnalisations de modèles disponibles ;
- En permettant aux propriétaires de bicyclettes d'accéder aux expériences de RA afin que les cyclistes puissent mieux entretenir leur vélo ;
- En créant un nouveau canal permettant de partager des informations produit et marketing importantes avec les revendeurs, les mécaniciens et les propriétaires.



PTC Vuforia : l'outil de RA pour relier les entreprises à leurs clients

Vuforia Studio : pour créer rapidement des expériences de RA

Idéal pour les experts du secteur sans aucune expertise préalable en codage, Vuforia Studio répond à leur besoin de créer rapidement des expériences de RA efficaces. Compatible avec une large gamme d'appareils, des smartphones aux casques de RA connectés, Vuforia Studio prend en charge les applications commerciales et marketing avec les fonctionnalités suivantes :

- Capacités de développement rapide grâce à une expérience utilisateur par glisser-déposer ;
- Exploitation des ressources numériques existantes, y compris les fichiers de CAO et les séquences d'animation ;
- Évolutivité de l'entreprise facilitant la prise en charge de la personnalisation et de la localisation améliorées ;
- Prise en charge standard des périphériques de réalité mixte et assistée.

La famille de produits de RA PTC Vuforia offre des fonctionnalités robustes et place les outils de RA entre de bonnes mains, celles des développeurs experts en RA ou des professionnels de la vente et du marketing sans connaissances en programmation.

Vuforia Engine : pour renforcer votre marque grâce à la RA

Vuforia Engine de PTC est LA solution logicielle de RA la plus déployée au monde. En effet, grâce à des capacités inégalées de vision par ordinateur et de reconnaissance d'objets, Vuforia Engine offre la flexibilité nécessaire pour développer et proposer des expériences de RA immersives capables de générer de la demande, de booster les ventes, d'enrichir la propriété et de renforcer la fidélisation des clients. Vuforia Engine présente des capacités de RA inégalées :

- Une reconnaissance d'image puissante et précise offrant la flexibilité nécessaire pour intégrer de nouvelles expériences passionnantes ;
- L'introduction d'une interactivité stimulante grâce à des boutons virtuels et des effets d'arrière-plan ;
- Un contrôle total pour personnaliser parfaitement des expériences de RA au logo d'une marque pour des applications nouvelles ou existantes ;
- De riches outils à intégrer dans un nombre illimité d'applications complémentaires et de périphériques matériels.

[Découvrir Vuforia Studio](#)

[Découvrir Vuforia Engine](#)

[Essayer Vuforia Studio dès aujourd'hui](#)

[Évaluer Vuforia Engine](#)

Étapes suivantes

La famille de produits Vuforia de PTC transforme la façon dont les entreprises conçoivent, produisent, exploitent et entretiennent leurs produits. Grâce à Vuforia Studio et Vuforia Engine, les équipes commerciales et marketing ont accès à de nouvelles solutions puissantes dynamisées par la RA. Pour les équipes commerciales, ces capacités permettent de réduire les coûts tout en accélérant les cycles de vente. Pour les responsables produits, la RA offre un mode innovant et passionnant pour créer de la demande immédiate et fidéliser les clients sur le long terme. Découvrez les avantages de la RA que des leaders comme Cannondale et GSI apprécient déjà grâce à des expériences de RA rapidement développées pour les ventes et le marketing.



Contactez un expert en RA

© 2019, PTC Inc. (PTC). Tous droits réservés. Les informations contenues dans le présent document sont fournies à titre informatif uniquement. Elles sont susceptibles d'être modifiées sans préavis et ne sauraient en aucun cas tenir lieu de garantie, d'engagement ou d'offre de la part de PTC. PTC, le logo PTC et tous les logos et noms de produits PTC sont des marques commerciales ou des marques déposées de PTC et/ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays. Tous les autres noms de produits ou d'entreprises sont la propriété de leurs détenteurs respectifs. PTC se réserve le droit de modifier, à sa discrétion, la date de disponibilité de ses produits, de même que leurs fonctions ou fonctionnalités.