



Productinformatie via QR-code

Smart living producten ontdekken aan de hand van informatieve filmpjes



Techniek: QR-codes

Executive Summary

Door een QR-code bij een product te scannen kan er meer informatie over het product bekeken worden. Deze informatie - in de vorm van een video, wordt na het scannen van de QR-code naar een beeldscherm in de winkel gestuurd.

Uitdagingen

Bij Auva vind je als klant, naast een groot aanbod laptops, pc's en multimediatoestellen, smart living of Internet of Things (IoT) producten terug. De meeste bezoekers zijn echter onvoldoende op de hoogte van enerzijds het feit dat Auva deze producten verkoopt en anderzijds het potentieel en de eenvoud ervan. Mensen weten onvoldoende wat IoT-producten zijn, wat ze kunnen en hoe ze betekenisvol te integreren thuis. De uitdaging bestaat er dan ook in deze producten en het aanbod van Auva bekend te maken bij een breder publiek.

Technologie

Auva genereerde zelf de QR-codes online, drukte ze op kaartjes en plaatste deze bij de IoT-producten. De productleveranciers (Philips, Nuki, Ring en Tado) leverden de informatieve video's achter de QR-codes aan.

Scannen van een QR-code via een smartphone roept een door Auva op maat gemaakte webservice aan. Doordat de QR-code de specifieke parameters van het gescande product bevat, krijgt de webservice de informatie aangeleverd, die op zijn beurt het beeldscherm aanstuurt om het juiste informatiefilmpje te tonen.

Niet alleen wordt er een scherm aangestuurd, ook de smartphone kan gerichte boodschappen, vragen en contactinformatie aan de klant tonen of verzoeken.

Inzichten

Inzichten werden verworven door:

- Observeren van bezoekers;
- Bevragen van bezoekers na het (spontaan of aangemoedigd) scannen van een QR-code;
- Tracken hoe vaak elke QR-code gescand werd;
- Een interview met de zaakvoerder.

Resultaat en voordelen

Uit de observaties en het aantal scans bleek na een eerste periode dat de initiële opstelling met IoT-producten te ver naar achteren in de winkel stond. De opstelling lag buiten de standaard looproute van de bezoekers van Auva. Na deze vaststelling werd beslist om de opstelling vooraan in de winkel te plaatsen, zodat elke bezoeker langs de opstelling passeert. In de periode erna vonden gemiddeld een 40 scans per week plaats, gespreid over 13 producten.

Uit bevragingen, al dan niet na spontaan of aangemoedigd scannen van een QR-code, bleek dat men nog onvoldoende bekend is met het IoT-productgamma aangeboden door Auva. 3 op 4 was totaal niet op de hoogte van het feit dat Auva deze producten verkoopt.

7 op 10 geeft aan dat het eenvoudig is om via QR-codes informatie op te roepen. Evenveel mensen vinden het ook een meerwaarde om via deze weg extra informatie te krijgen over de IoT-producten. Het biedt snel en gemakkelijk extra informatie op een visuele manier. 3 op 4 geeft tevens aan interesse te hebben in een gelijkaardige manier van informatieverstrekking bij andere producten in de winkel, waar de zaakvoerder met alle plezier gehoor aan geeft in de nabije toekomst. Toch geeft slechts 4 op 10 aan een duidelijker beeld te hebben van het product na het zien van het filmpje. 1 op 4 is neutraal. Dit is mogelijk een impact van het aangemoedigd scannen voor de bevraging.

Vereisten en budgetindicatie

QR-codes genereer je gratis met een QR-codegenerator die je op internet vindt. Hou wel rekening met de eventuele kost van het aanmaken en editen van de content waarnaar

de QR-code verwijst. Je kan voor relevante content ook contact opnemen met je leveranciers. De kans is groot dat zij je bepaalde beelden ter beschikking kunnen stellen.

Key take-aways

- Plaats producten die je onder de aandacht wil brengen in de algemene looproute.
- Installatie van specifieke software om een QR-code te scannen door de klant is niet nodig. De huidige smartphones hebben dit standaard ingebouwd.
- Maak gebruik van de mogelijkheid om je logo of een beeld in je QR-code te verwerken. Je kan ook de puntstijl en de kleur van de QR-code aanpassen. Dit geeft een persoonlijke touch.
- Plaats eventueel een frame rond je QR-code om extra aandacht te trekken met een tekst als “scan me”.

Deze retail business case werd gerealiseerd in het TETRA-project Digitale transformatie van de fysieke winkel door expertisecentra PXL Innovatief Ondernemen en Smart ICT.

Met dit VLAIO-gesubsidieerd project worden handvaten aangereikt aan retailers om door middel van digitale transformatie doelgerichter in te spelen op de noden van de klant van de toekomst.

Meer informatie:

<https://retailinnovatie.pxl.be/>
innovatiefondernemen@pxl.be



Over Auva

Auva biedt een totaalservice op vlak van ICT voor eindconsumenten en kleine zelfstandigen. De gespecialiseerde medewerkers staan altijd klaar voor het juiste advies op maat. Daarbij gaan ze telkens enkele stappen verder dan je zou verwachten. Dat geldt zowel voor particulieren als zelfstandigen en kleine ondernemingen die langskomen in één van de acht Auva-winkels.

<https://www.auva.be/nl>

Met steun van

AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



Vlaanderen
is ondernemen

HOGESCHOOL PXL