



360° zicht cameraopstelling

Spiegeltje, schermje aan de wand, hoe ziet mijn schoen eruit aan de achterkant?



Techniek: Cameraopstelling met display

Executive Summary

Een cameraopstelling die de achterzijde van de voet live in beeld brengt, zorgt ervoor dat de klant zich niet in allerlei bochten moet wringen. Klanten worden beter geïnformeerd zonder dat er extra spiegels aan te pas moeten komen.

Uitdagingen

Donvil is een schoenen- en linteriewinkel waarvan de derde generatie al aan het roer staat. Klanten kijken naar de achterzijde van hun schoen bijvoorbeeld voor de pasvorm of om te zien hoe hun broek over deze schoenen valt. Met een steeds ouder wordend cliënteel vormt dit uitdagingen waarbij soms extra spiegels aan te pas komen.

Technologie

Een cameraopstelling op voethoogte geeft een live weergave van de schoen op een beeldscherm. Klanten hebben – zoals gewoonlijk – een frontaal zicht via een

spiegel. Hiernaast zien ze op een scherm op ooghoogte een vergrote weergave van de achterzijde van hun schoen. Zowel klant als personeel worden ontzorgd door zonder moeite de schoen beter te kunnen waarnemen. Doordat het systeem enkel activeert wanneer nodig, kan het beeldscherm op andere momenten gebruikt worden om informatie te tonen. Denk hierbij aan uitleg over hoe de technologie te gebruiken of promotionele inhoud.

Inzichten

De inzichten werden verworven door enerzijds vóór en na implementatie van de cameraopstelling bezoekers te observeren en te bevragen, alsook de eigenaars te interviewen.

Resultaat en voordelen

Vóór implementatie werden bezoekers bevraagd die kwamen voor een paar dames- en/of herenschoenen. Na implementatie werd gefocust op zij die de cameraopstelling gebruikten, om te kijken welke invloed dit had op hun mening over Donvil. Gezien het beperkt aantal bevroegden kunnen we niet spreken van significante verschillen. Het lijkt er wel op dat gebruikers van de cameraopstelling een betere perceptie hebben van de service en uitstraling van de winkel, namelijk mee zijn met de tijd en een moderne uitstraling.

Nagenoeg iedereen vond dat het gebruik van de passpiegel een duidelijker beeld geeft van de gepaste schoen. En 8 op 10 gaf aan dat de 360° zicht cameraopstelling een meerwaarde is.

Uit observaties bleek dat bijna geen enkele klant de opstelling uit zichzelf gebruikte. Een medewerker bracht de optie onder de aandacht en legde in de meeste gevallen de werking uit. Plaatsing, alsook zichtbaarheid van de opstelling in de winkel en duidelijke gebruiksinstructies zijn dus van groot belang.

Ook de eigenaars zelf ervoeren de cameraopstelling als positief. Het geeft volgens hen een professionele uitstraling. Ze denken aan een toekomstige uitrol met eventueel een voetenscan ter uitbreiding.

De voordelen op een rijtje:

- Klanten krijgen een beter zicht op hoe een schoen past. Ze worden dus beter geïnformeerd en ontzorgd.
- Verkopers worden ontzorgd omdat ze geen extra spiegels moeten bovenhalen.
- Het imago van de winkel wordt positief beïnvloed.

Vereisten en budgetindicatie

Om deze opstelling mogelijk te maken, zijn er technisch gezien een beeldscherm en een camera nodig, alsook een stroompunt. Om een interactief systeem te verkrijgen werd een minicomputer gebruikt, maar ook met een 'intelligenter beeldscherm' met screensaver-functie en input-detectie is dit mogelijk. Vanaf € 50 exclusief btw kunnen zulke systemen zonder beeldscherm aangekocht worden.

Het budget voor het beeldscherm is afhankelijk van het type scherm dat je verkiest, houd hier rekening met factoren als grootte en resolutie.

Key take-aways

- Informeer en betrek medewerkers van bij de start. Hun input voor optimaal gebruik is erg waardevol.
- Informeer klanten voldoende over de aanwezigheid van dit systeem in de winkel, waar de camera staat en waar gebruikers hun voet dienen te plaatsen.
- Plaats de opstelling voldoende centraal in de winkel om gebruik te stimuleren.
- Zorg dat de belichting op camerahoogte voldoende goed is om een optimaal beeld te krijgen van de schoen.

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 Donvil

Al drie generaties lang kan je bij Donvil terecht voor de nieuwste collecties in schoenen, kleding en lingerie. Raf en Karin Donvil werken gestaag verder aan de uitbouw van het familiebedrijf. Zes jaar geleden namen ze de zaak over van Raf zijn vader. Continu vooruit willen, durven risico's nemen en je hart en ziel in de zaak leggen, dat is waar beide ondernemers voor staan.

<https://www.donvil.com>

Met steun van

AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



Vlaanderen
is ondernemen