

GUIDELINE

Marketing in Zeiten der Corona-Krise

STUDIO 2038

shaping the future now



2038

Inhaltsverzeichnis

Alles auf einen Blick

Vorwort	Seite 03
Kosten sparen! Aber auf Kosten des Marketings?.....	Seite 04
Checkliste Digitales Marketing.....	Seite 05
3D CGI Rendering Wirklich besser als Fotos?.....	Seite 06
Foto vs. 3D Rendering Der ultimative Vergleich.....	Seite 08
Augmented Reality Kenn' ich aber brauch' ich nicht?!.....	Seite 10
Produktkonfiguratoren Umsatz durch Personalisierung.....	Seite 12
Blog Bleibe immer up to date.....	Seite 14
Studio 2038 shaping the future now!.....	Seite 15



Vorwort

Liebe Kunden, liebe Kollegen
und liebe Freunde der Digitalisierung,

die gegenwärtige Situation stellt viele Unternehmen vor einen Stresstest und es ist nur verständlich, dass man gerade in so ungewissen Zeiten sein Marketinginstrumentarium sehr kritisch beäugt oder auch mal den **Rotstift** ansetzt. Aus diesem Grund haben wir diese Guideline entwickelt, die wir allen Firmen, Agenturen und Konzernen kostenlos zur Verfügung stellen. Wir möchten auf die bemerkenswerten Chancen hinweisen, die sich gerade aufgrund dieser Situation **jetzt** für das Marketing branchenübergreifend ergeben.

Die Verlagerung der Arbeitsplätze ins HomeOffice zeigt, was **Digitalisierung** leisten kann. Ein Umdenken der Unternehmen findet dieser Tage gerade statt. Firmen die bisher alle digitalen Möglichkeiten verschlafen haben, ziehen zunächst den Kürzeren, während andere Unternehmen den Umsatz dank **digitaler Möglichkeiten** auffangen können. Digitalisierung beginnt mit einem Kulturwechsel, einem allgemeinen Umdenken und einer Änderung des Führungsstils. Unser Motto gilt heute mehr denn je: **Shaping the future now!**

Es ergibt sich eine andere Frage, mit der man sich auseinandersetzen muss: Wer wird nach Beruhigung der Situation besser darstehen? **Jene mit oder jene ohne Produktpräsenz?** Nach jeder überwundenen Krise folgt ein Aufschwung, ein neues Lebensgefühl. Vor allem die Marken und Unternehmen werden hiervon profitieren, die die ganze Zeit nicht „weg gewesen“ sind, sondern den Menschen während dieser Zeit begleitet, geholfen, beraten oder unterhalten haben. **Es gilt nun, die Kommunikation mit dem Endkunden aufrecht zu halten.**

Dank unserer digitalen Prozesse und smarten Workflows können wir weiterhin „remote“ und uneingeschränkt auch von unserem HomeOffice aus für Euch arbeiten. Wir wünschen Euch viel Spaß beim Lesen! Wir freuen uns über euren Support und euer Feedback! Teilt diese PDF gerne mit euren Kollegen ;)

Viele Grüße, passt auf einander auf und bleibt gesund!

Tim & René

Kosten sparen!

Aber auf Kosten des Marketings?

COVID-19 als Themenkomplex dominiert die Medien und oft auch die interne Kommunikation der Firmen. Viele bewegen sich zwischen dem Bangen um und hoffen auf die **Zukunft**. Wir haben uns Gedanken dazu gemacht, wie wir sinnvolle Informationen zur gegenwärtigen Situation vieler Unternehmen beitragen können.

Kurz gefasst: Was für den Alltag gilt, kann auch auf's unternehmerische Handeln übertragen werden:

Vorgehen mit Bedacht. Das Senken von Kosten lässt sich zur Zeit für viele Unternehmen nicht vermeiden. Meist aus betrieblichen Gründen, oft auch ein wenig aus Angst oder Unsicherheit. Und manchmal auch einfach, weil andere es genauso machen. So wie es viele Leute mit dem Toilettenpapier halten. Gerne erklären wir kurz, warum das Aufbauen von zu viel vermeintlicher Sicherheit in diesem Zusammenhang, unbeabsichtigte Folgen haben kann:

Das gilt nicht nur für's SEO, sondern auch für die Präsenz des Contents, den wir gerne liefern. Wer sich aus den Sphären einmal komplett verabschiedet, wird unter Umständen nicht wieder gesehen. Man kann es sich so vorstellen: **Es ist leichter, ein Auto anzuschieben, dass noch etwas rollt, als ein stehendes Auto erstmal wieder in Bewegung zu setzen.** Das kostet Zeit, und das kostet mehr Geld. Und beides wird knapp sein, bis die Situation wieder besser wird, was hoffentlich bald der Fall sein wird. So wird die große Wel-

le der Insolvenzen voraussichtlich auch erst nach der Krise folgen, denn von 0 auf 100 geht es so einfach nicht - erst recht nicht, wenn der Wettbewerb es zeitgleich macht, denn auch online gibt es nur ein begrenztes Maß an effektiver Werbefläche.

Wir empfehlen daher: Vorgehen mit Maß!

Das Senken von Kosten ist unvermeidbar, das komplette Einstellen von Werbeaktivitäten hingegen sollte vermieden werden, denn Vertrieb ist nach wie vor von zentraler Bedeutung. Außerdem: Die Nachfrage geht zwar insgesamt zurück, allerdings beobachten wir gerade einen temporären Wandel zu einem nahezu vollständigen **Online-Markt**. Was gekauft wird, wird online gekauft. Und dort gilt es, präsent zu sein. Auch jetzt, vor allem aber für später. Alles wird gut. **Gerne unterstützen wir Euch dabei und geben Einblicke in aktuelle Trends für's digitale Marketing.**

Teilen erlaubt!

Ihr kennt betroffene Unternehmen oder Kollegen? **Teilt diese PDF gerne mit ihnen, dies ist ausdrücklich gewünscht!** Je mehr Unternehmen sich jetzt mit der Digitalisierung im Marketing beschäftigen, desto eher kommt der wirtschaftliche Erfolg zurück, davon sind wir fest überzeugt!

Checkliste

Digitales Marketing

Unser Unternehmen ist allgemein digital gut aufgestellt und für die Zukunft gut gerüstet.

ja nein teilweise

Wir haben diverse Social Media Kanäle und produzieren hochwertigen Content mit Mehrwert.

ja nein teilweise

Für digitale Themen haben wir erfahrene Spezialisten oder Kollegen im Haus (exklusive IT-Abteilung).

ja nein teilweise

Wir wissen ganz genau welche digitale Strategie wir verfolgen und welche Themen wir zuerst angehen müssen.

ja nein teilweise

Marketingabteilung und Geschäftsführung sprechen eine Sprache und sind sich in digitalen Themen einig.

ja nein teilweise

Auswertung

Mindestens 3 Fragen mit **nein** oder **teilweise** beantwortet? Dann fehlt vermutlich noch die richtige Digital-Strategie im Unternehmen. Unsere Guideline soll auch dabei helfen, zu erkennen welche digitalen Marketinginstrumente sinnvoll sind. Wir beraten auch gerne!

3D | CGI Rendering

Wirklich besser als Fotos?

„Bei 3D Renderings sieht man sofort, dass diese nicht echt sind.“

„Die Qualität von 3D Renderings ist einfach nicht fotorealistisch genug“

Vorurteile wie diese kennen wir zur Genüge, aber stimmt das wirklich? **Nein!** Vermutlich haben all diese Leute bereits super realistische 3D Renderings gesehen, ohne, dass Ihnen bewusst war, dass es welche sind. Oder hättest du gewusst, dass ein Großteil der **Visualisierungen im IKEA-Katalog 3D Renderings und gar keine echten Fotos** sind? Sicherlich wirst du nun beim nächsten mal noch genauer hinschauen als sonst. 3D Visualisierungen, sofern diese von einem guten und erfahrenen 3D-Artist umgesetzt werden, lassen sich von einem klassischen Foto nicht mehr unterscheiden. Den ultimativen Vergleich haben wir auf den Folgeseiten einmal dargestellt. **Foto vs 3D.** Darf man die Frage überhaupt stellen? Beide Arten der Content-Produktion haben für das Marketing ihre Vor- und Nachteile. Tatsächlich ist 3D (noch) nicht die Lösung für Alles. Aber da wo die Fotografie an ihre Grenzen kommt, kann spätestens die CGI Produktion ihre Vorteile locker ausspielen. Inzwischen bieten 3D Renderings und Animationen ein hohen Mehrwert. Vor allem im Bereich der Interaktion kann 3D das digitale Marketing unterstützen. Wir haben uns die Vor- und Nachteile von Renderings und Fotos mal näher angeschaut.

Definition:

Unter 3D bzw. **CGI** (computer generated imagery) versteht man ausschließlich am Computer generierte und produzierte Bilder bzw. Bilderwelten, mittels einer speziellen 3D-Software.

Durch fotorealistische **3D-Visualisierungen** entfallen Reisen fürs Fotoshooting. Warum mit dem vollen LKW voller Gartenmöbel quer durch Europa fahren, um im Süden Marketing-Fotos für den Verkauf zu machen? 3D Renderings kommen zum gleichen qualitativen Ergebnis und sparen dabei noch enorme Kosten ein. Übrigens: **Das Klima freut sich auch über das eingesparte CO2!** Zudem lassen sich Renderings komplett digital und remote erstellen, getreu der Covid-19 Maßnahme „social distancing“.

3D Renderings lassen sich vielfältig einsetzen, besonders beliebt sind sie in den folgenden Bereichen:

- Produktfreisteller (E-Commerce)
- Interiorvisualisierungen
- Exteriorvisualisierungen
- Automotive
- Querschnittsvisualisierungen
- Röntgenaufnahmen
- Prototypen-Simulation
- 360° Animationen
- Erklärvideos

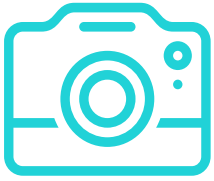
Schöne Fotografie?

Falsch gedacht! Diese Visualisierung ist zu 100% am Computer mittels **3D | CGI** entstanden. Ausgehend von DWG-Dateien wurde dieses spanische Appartement in fotorealistischer Qualität gerendert.

weitere Projekte gibt es unter:
www.studio2038.com/projekte



NACHTEILE



Fotografie

- finanzielle Belastung durch **Anmietung von Locations, Personal, Reisekosten, Technik, etc.**
- aufwändiger **Szenenaufbau und -abbau** (inkl. Transport, Ausleuchtung, Umgebung, Styling, etc.)
- Abhängigkeit von vielen äußeren z.T. nicht beeinflussbaren Faktoren
- dadurch **Shooting unter Zeitdruck** (z.B. Wetteränderungen, Tageslicht, Zeit)
- benutzte (aufgebaute) Produkte können **nicht mehr als Originalware verkauft werden**
- nachträgliche flexible Änderungen nach Abbau der Shooting-Location **nicht mehr möglich**
- Produkt kann erst nach vollständiger Fertigstellung fotografiert werden
- begrenzte Fotoauflösung und Perspektiven
- Adaptionen und Produktvarianten nur aufwändig mittels nachträglicher Bildbearbeitung möglich
- **keine bis wenig Interaktion** mit dem Endprodukt Foto möglich

3D Rendering



- **photorealistische Bildqualität**
- jede erdenkliche reale oder irrealer Location / Szene kann in 3D nachgebaut werden
- **volle Flexibilität** dank 3D-Modell durch freie Platzierung, Anpassung von Form, Farbe, Material + Licht
- Prototypen können noch vor der finalen Produktion visuell dargestellt werden
- Produktion ist **unabhängig von Ort, Zeit + Wetter**
- alle 3D-Modelle jederzeit, auch nachträglich flexibel **veränderbar + adaptierbar**
- Darstellung komplexer, nicht sichtbarer Eigenschaften (z.B. Querschnitte, „Röntgenaufnahmen“)
- gleichbleibender Wiedererkennungswert durch **Erzeugung einer Bildsprache**
- Aufbau einer wiederverwendbaren Produkt- und Materialdatenbank („**digitales Warenlager**“)
- Interaktion möglich (Virtual Reality, Augmented Reality, Konfigurator, 360° Ansichten ...)

Augmented Reality (AR)

Kenn' ich, aber brauch' ich nicht!?

Das Projizieren von erweiterten Inhalten über Smartphone oder Tablet war bisher stets mit dem Download einer weiteren App verknüpft. Juhu, noch eine App neben den 200 anderen die ich auf dem Smartphone habe und doch nie benutze? AR konnte sich daher bis jetzt im Marketing noch nicht wirklich durchsetzen, aber es gibt neue Arten der unkomplizierten Implementierung.

Aufgrund der noch nie dagewesenen Beschränkungen des öffentlichen Lebens, kommt der Konsument und Kunde erstmal nicht mehr ins Ladengeschäft. Was also tun? Ganz einfach: **Man bringt die Waren einfach digital zum Kunden nach Hause**. Dank neuer technischer Möglichkeiten, auch „AR quick look“ genannt, holt sich der Nutzer seine Produkte mit AR digital ins Wohnzimmer. **Ganz ohne Marker und ohne Installation einer weiteren App!** Ein Klick aufs Smartphone genügt und das Sofa, der Grill oder der Teppich werden in der direkten Umgebung anschaulich mit Schatten dargestellt. Der Kunde hat somit die Möglichkeit das Produkt virtuell zu betrachten, frei zu platzieren und 360° zu drehen. Das lästige Ausmessen ob



Spätestens seit dem Hype von Pokémon-Go im Sommer 2018 kennt jeder Augmented Reality.

das neue Sofa tatsächlich passt, entfällt. Somit lassen sich einzelne Produktmodelle einfacher denn je via AR zeigen. Diese neue Methode funktioniert sowohl für moderne **Apple** als auch für **Android-Mobilgeräte**. Dank unserer eigens entwickelten Pipeline ermöglichen wir eine schnelle Umsetzung des Produktes als **„digitaler Zwilling“** inkl. Export der AR-relevanten Dateien. Jede Website und jeder Online-Shop kann diese 3D-Modelle ganz einfach implementieren und somit seinen Nutzern und Kunden einen wahren Mehrwert bieten. Besonders der E-Commerce profitiert hiervon, da der Kunde sich das Produkt nach dem virtuellen Testen direkt online bestellen und liefern lassen kann.

Good to know



Vorteile von AR quick look:

- kein ausgedruckter Marker mehr notwendig
- keine zusätzliche App-Installation
- funktioniert mit Apple + Android Mobilgeräten
- Anwendung ist kinderleicht

Google testet AR-Button

Derzeit testet Google mit ausgewählten internationalen Marken einen 3D-Button in den Suchergebnissen für **Mobilgeräte**. Dieser Button erscheint bei bestimmten Produkten und lässt das Produkt in 3D live erscheinen. Wir von **Studio 2038** verwenden hierbei die gleiche Technik wie

Google, mit dem Unterschied, dass wir unseren Kunden **bereits heute** die Implementierung aller Produkte als 3D- und AR-Datei auf der Website anbieten. Wann Google das Feature für alle nativen Suchergebnisse freischaltet ist noch nicht abzusehen, da die Testphase noch läuft.

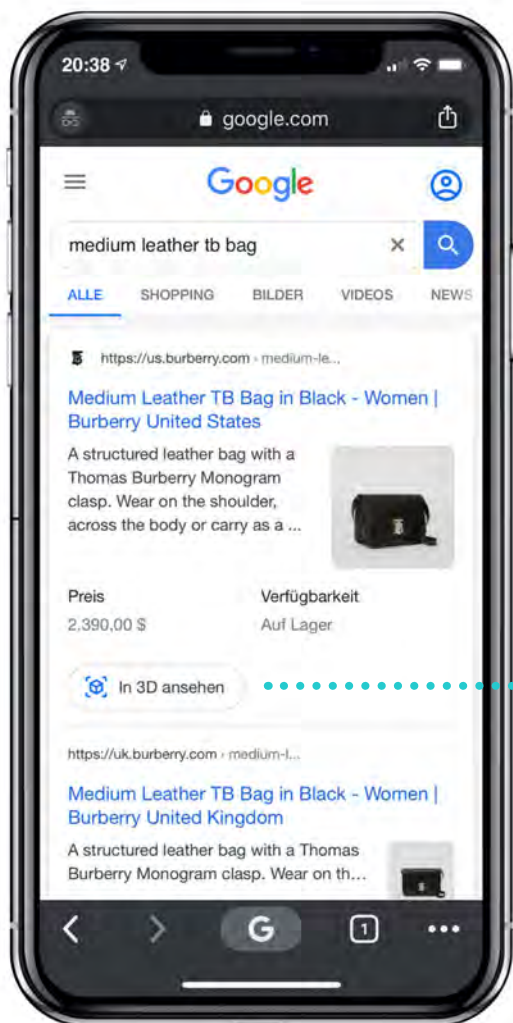
Jetzt live testen:

Tippt einfach die folgenden Suchanfragen über euer Smartphone bei **Google** ein. Achtet auf die ersten Ergebnisse und klickt auf den Button „**In 3D ansehen**“. Das Produkt öffnet sich direkt in 3D bzw. AR.

🔍 medium leather tb bag

🔍 burberry arthur check sneakers

🔍 xt6



Das brauchst du auch?

Du möchtest deine Produkte auch als 3D-Modell und AR-fähig auf einer Website implementieren? Rufe uns gerne an oder schreibe uns eine E-Mail. Wir melden uns mit weiteren Informationen zur Produktion und zum Ablauf bei dir zurück!

Tel. +49 (0) 40 696 388-38
info@studio2038.com

Produktkonfigurator

Umsatz durch Personalisierung!

Ob Autos, Müsli, Möbel oder Produktionsmaschinen: **Ein interaktiver Produktkonfigurator gehört im E-Commerce mittlerweile einfach dazu.** Euer Endkunde erwartet individuelle Produkte, die nicht nur seine eigenen Wünsche widerspiegeln sondern auch spezifische Bedürfnisse erfüllen. Sowohl im B2C als auch im B2B Bereich bieten Konfiguratoren enormes Potential. Nahezu jedes Element eines Produktes lässt sich im 3D-Modell konfigurieren. Somit bekommt euer Kunde genau das, was er sucht: **Individuelle Anpassung von Größen, Farben, Texturen, Einblendung von optionalen Elementen oder auch fest definierte Kombinationsmöglichkeiten.**

Wie bereits eingangs erwähnt, verlagert sich der Umsatz derzeit enorm auf den **Online-Markt**, da die meisten Ladengeschäfte in Zeiten der Corona-Krise vorübergehend schließen mussten. Firmen mit einem Online-Shop und einem Konfigurator profitieren hiervon. Zugegeben, die Umsetzung eines guten Konfigurators dauert seine Zeit, sofern er sauber programmiert werden soll. Aber auch nach der überstandenen Krise wollen die Verbraucher sich etwas „gönnen“, da die Lebensfreude wieder zurückkehren wird. Hier hilft eine Personalisierung enorm. **Der Kunde muss das Gefühl haben: „Das ist mein Produkt!“.** Welche Vorteile so ein Produktkonfigurator sonst noch mit sich bringt?

 **mobile first! Gilt auch für alle Konfiguratoren!**



digitaler Verkaufsberater

Euer Kunde informiert sich selbstständig online und kann mit dem Produkt auf einer spielerischen Ebene interagieren.



24/7 Verfügbarkeit

Ein Produktkonfigurator ist unabhängig von Öffnungszeiten und lässt sich jederzeit von jedem Ort auf der Welt nutzen.



Abbildung der Vielfalt

Als „digitales Warenlager“ kann ein Konfigurator sämtliche Arten von Produkten und Möglichkeiten übersichtlich darstellen.



Produktion on demand

Konfiguratoren ermöglichen eine individuelle und eine ressourcensparende Produktion on demand nach Bestellung.



Bestellvorgang

Eine Anbindung an ein digitales Warenwirtschaftssystem ermöglicht die direkte Ausführung eines Bestellvorgangs.



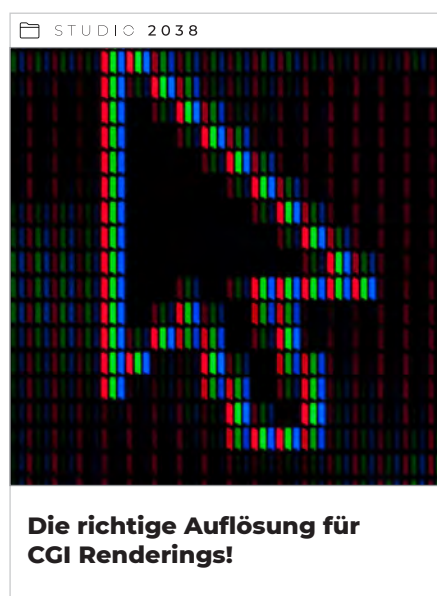
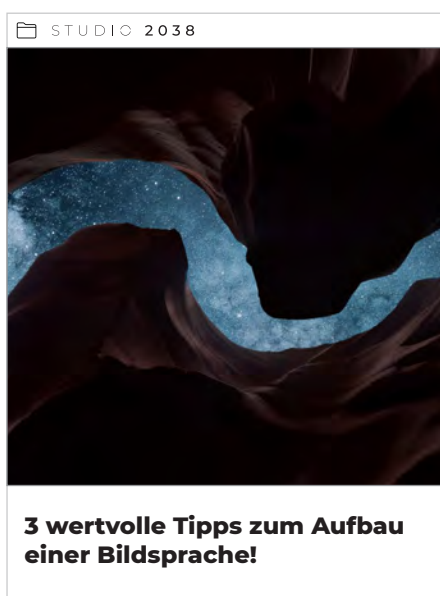
mission

Digitalisierung ist noch für viele Unternehmen eine Raketenwissenschaft. Wir kennen uns in der Galaxie „Neuland“ bestens aus und zeigen unseren Kunden neue Welten, die keine Lichtjahre entfernt sind. Den Aufbruch durch unentdeckte Sphären begleiten wir Schritt für Schritt mit einer schwerelosen Leichtigkeit.

Blog

Bleibe immer up to date!

Regelmäßig berichten wir über Zukunftsthemen und Innovationen, über aktuelle technische Möglichkeiten der Digitalisierung und über allgemeine Hintergrundinfos der digitalen Welt. Klick und lies dich gerne rein: www.studio2038.com/blog



Studio 2038

shaping the future now

Wir hoffen diese Guideline hat euch oder euren Kollegen eine neue Sichtweise auf das digitale Marketing und die neuen Möglichkeiten durch **3D | CGI** und **AR** gegeben. **Dies soll nur der Anfang sein!** Für weitere Informationen besucht gerne unserer Website und unseren Blog unter:

STUDIO2038.COM

Selbstverständlich stehen wir weiterhin an eurer Seite und supporten euch und euer Marketing gerne! Egal ob es sich um eine erste Idee, eine Rückfrage oder um eine konkrete Projektanfrage handelt. Wir freuen uns auf eure Nachrichten! Folgt uns auch auf **Social Media** um garantiert keinen neuen Trend zu verpassen!

Normalerweise schreiben wir nun an dieser Stelle, dass wir auch gerne mal vorbeikommen. In Zeiten des Corona-Virus verlagern wir auch dies einfach in die digitale Welt und stehen euch per Videokonferenz gerne zur Verfügung. ;)

Willy-Brandt-Straße 23
20457 Hamburg

Tel. +49 (0) 40 696 388-38
info@studio2038.com

www.studio2038.com



STUDIO 2038

shaping the future now