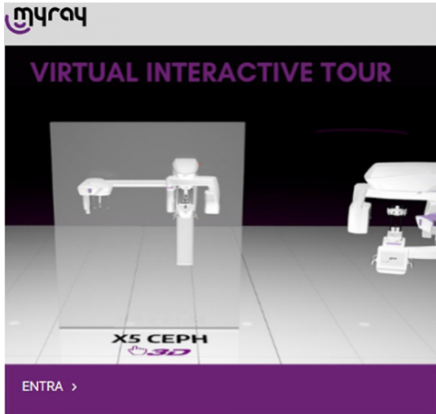


20 Gennaio 2021

La realtà virtuale della Business Unit Medical di Cefla

Ovvero, far vivere ai clienti un'esperienza gratificante, innovativa, coinvolgente



Spesso il pensiero laterale si attiva quando il “si è sempre fatto così” non funziona più. Se cambiano le regole del gioco occorre creare nuovi schemi, nuove strategie. La capacità di adattamento fa la differenza tra il fallimento e la realizzazione, in modalità diverse, dello stesso progetto.

Questo è ciò che è capitato alla **Divisione Medical di Cefla** nel 2020, l'anno in cui il Covid 19 ha cambiato le regole di “tutti i giochi del mondo”.

Il desiderio di offrire ai clienti finali una *customer experience* innovativa e unica si concretizza, alla fine del 2019, con l'idea di creare un'APP a disposizione degli specialisti di prodotto dei distributori dei marchi di Cefla: **Anthos, Castellini, Stern Weber, MyRay, NewTom e Mocom**.

Un'esperienza coinvolgente

L'idea è quella di **far vedere, attraverso lo schermo del tablet, il riunito o la Cone Beam 3D**, a grandezza naturale nello studio del professionista.

Il fulcro del progetto è l'interazione delle persone con il prodotto virtuale. In questo modo, agendo virtualmente sul prodotto si possono apprezzare le prestazioni che sono i suoi punti di forza.

Il cliente finale è il centro dell'innovativa attività che si vuole sia molto coinvolgente.

Il 2020 sarebbe stato l'anno di prova durante il quale si sarebbe verificata l'efficacia dell'idea facendo un test in Italia per alcuni marchi.

Dopo la prima fase, focalizzata sugli aspetti tecnici, la pandemia obbliga a chiedersi quando sarà possibile utilizzare uno strumento che prevede la vicinanza delle persone.

Purtroppo la risposta porta a pensare a un tempo non troppo ravvicinato e non facilmente prevedibile.

Da qui la necessità di “trasformare” tutto il lavoro fatto alla luce delle nuove esigenze.

Una bella sfida che parte a fine marzo, quando ormai è chiaro che per molto tempo non sarà possibile visitare i clienti di persona.

Con l'aiuto del partner tecnico a cui si è affidata, la Global Media di Porto Mantovano, la Divisione Medical di Cefla ridisegna i contenuti in uno strumento che permette una dimostrazione a distanza, con l'utilizzo di render 3D dinamici, video, slide show e cataloghi di tutti i prodotti della gamma dei vari marchi.

Con questo strumento, comodo e sicuro, un professionista può usufruire di una dimostrazione interattiva con il proprio fornitore di fiducia.

Lo specialista di prodotto – utilizzando una piattaforma come, per esempio, Google Meet – condivide lo schermo del proprio pc, presenta tutte le caratteristiche facendo vedere in movimento le apparecchiature con animazioni che ne sottolineano i plus più significativi.

Ma lo sviluppo di questa tipologia di strumenti non si è fermato qui

Abbiamo affiancato a questo strumento di dimostrazioni a distanza, e alle APP di prossimità, la sua versione web.

In questo modo il professionista, attraverso il sito web del marchio di suo interesse, potrà in autonomia visionare l'intera gamma dei prodotti per capire quale possa essere l'apparecchio che meglio risponde alle sue esigenze.

Il passaggio successivo potrà essere la richiesta, al fornitore di fiducia, di una dimostrazione, a distanza o in studio, durante la quale potranno essere sviscerati tutti gli aspetti utili per fare la scelta migliore.

Per informazioni: <https://www.anthos.it/it/> - <https://www.castellini.com/it/> - <https://www.sternweber.it/it/> - <https://www.newtom.it/en/> - <https://www.myray.it/it/>