

スマート ミラー

より魅力的で対話形式のショッピング体験で
売上を伸ばせます。



マジックミラーという架空のアイデアを実際のデバイスに変えた最初の人物は、2016年にバスルームの鏡をスマートミラーに変えたGoogle社のソフトウェアエンジニア、Max Braun氏です。

以来、テクノロジーは進歩し、今日の「スマート」または「仮想」ミラーは、先進的な接続環境と拡張現実（AR）を活用して、画像と現実世界のオブジェクトを組み合わせ、人工知能（AI）と機械学習を駆使してジェスチャーを認識し、口頭での命令に対して応答します。Wi-FiおよびBluetooth経由で接続し、アプリやクラウドベースのプラットフォームとも通信します。

購入前に試す賢い方法

スマートミラーは顧客が仮想的にあらゆる服を試着できるので、小売業界でも特にアパレル業界で人気が高まっています。これらの賢いデバイスは、SMFT（スマートミラーファッションテクノロジー）とも呼ばれ、まず目の前に立っている人の体型を測定します。すると、自分の体型に合った服が提示され、フィッティングルームに行かなくても、試着した自分の姿を360度見ることができるのです。

スマートミラーには、素材、原産地、お手入れ方法など、商品に関する追加情報を表示するようにプログラムできます。また、新作や現在在庫切れの商品を展示するのも最適な方法です。

そうすれば、顧客が探しているものを見つけたときに、レジに並ぶ必要がなくなります。なぜなら、スマートミラーのタッチスクリーンから商品の在庫状況を確認し、直接商品を購入することもできるからです。

verizon
business

スマートミラー



Hello, Monica!
Nice to have you back!

PERFECT CHOICE!

Relaxed V Neck Cotton Summer Dress
Rich Coral Red

Customer reviews
★★★★★

SALE! Reduced from 125.00

Available in

XS

S

M

L

バーチャルファッションアドバイザー

さらにパーソナルなショッピング体験を提供するために、これらのスマートミラーはアドバイザーとして機能し、スタイルやメイクアップのアドバイスを提供したり、アクセサリを提案したり、利用可能なオファーやカスタマイズされたマーケティング情報を通知できるようになります。

つまり、割引を提供したり、顧客にニュースレターの登録を促したり、貴重なフィードバックを得たりすることができるということです。実際、顧客の行動をトラッキングすることで、顧客の好みや過去の購入履歴に基づいて、パーソナライズされた商品の提案やキャンペーンの通知が出来るようになります。

また、この最もインタラクティブなテクノロジーは、顧客にとって魅力的でリラックスしたショッピング体験を提供することで、売上の増加に役立つのです。これにより、店舗が楽しくてワクワクする場所となり、顧客が商品を購入する確率が高まるというわけです。そして、ファッション心理学者のShakaila Forbes-Bell氏が言うように、今日の買い物客が求めているパーソナライゼーションのレベルを高めることができます。また、サードパーティの広告主に広告スペースを販売するなど、追加の収益源を生み出すこともできるのです。

ベライゾンによるサポート

スマートミラーには先進的な接続環境が必要です。アプリ、センサー、カメラを使用するには、大量のデータをリアルタイムで処理できる堅牢なインフラが必要です。接続されたテクノロジーをサポートするには、高速インターネットと信頼性の高いワイヤレスネットワークも不可欠です。

ベライゾンは、接続環境とそれを支えるソリューションおよび専門知識を提供することで、未来のコネクテッドストアを実現し、小売業がよりスマートに業務を遂行し、ブランドを差別化する独自のカスタマーエクスペリエンスを提供できるようサポートします。

この最もインタラクティブなテクノロジーは、顧客にとって魅力的でリラックスしたショッピング体験を提供することで、売上の増加に役立つのです。