

igus se une al metaverso: el especialista en plásticos técnicos para movimiento lleva la venta y la ingeniería a la realidad virtual

Vendedores, ingenieros y clientes pueden trabajar juntos en el iguverso

El iguverso, el universo digital paralelo de igus, prepara a los departamentos de ventas e ingeniería para el metaverso. Este mundo virtual permite examinar de cerca los productos desde todos los ángulos con las gafas de realidad virtual o trabajar con ingenieros y expertos en materiales de forma virtual para planificar máquinas, equipos y vehículos; de manera rápida e independientemente de la ubicación.

Fortnite, el conocido juego de ordenador que permite participar en eventos sociales en una simulación 3D, demuestra lo poderoso que puede ser un universo digital paralelo. En abril de 2020, 12,3 millones de jugadores se reunieron en un espacio virtual para asistir a un concierto digital que el rapero Travis Scott dio con un avatar. Un universo digital paralelo podría tener una importancia similar para la industria y el comercio. Frank Blase, CEO de igus, afirma: «Perseguimos la visión del iguverso, un espacio virtual en el que todos nuestros productos puedan experimentarse como gemelos digitales, pero eso no es todo. Clientes de todo el mundo tendrán la oportunidad de trabajar con ingenieros y jefes de proyecto en iguverso para desarrollar máquinas, sistemas y vehículos, y sumergirse en proyectos y aplicaciones. Así se ahorrará tiempo y dinero».

«Los clientes tienen hasta nueve veces más probabilidades de recordar experiencias de realidad virtual»

Los visitantes de la feria IAA Transportation 2022 de Hannover pudieron experimentar un adelanto del proceso de ventas en el espacio virtual. En el stand de igus tuvieron la oportunidad de utilizar unas gafas de realidad virtual y, acompañados por empleados de igus, echaron un vistazo a los inicios del metaverso. En el futuro, podrán observar modelos 3D de productos como las cadenas portacables desde todos los ángulos en una vista panorámica de 360

grados. También podrán visitar las instalaciones de igus, como el laboratorio de pruebas de 3.800 metros cuadrados de Colonia, sin tener que desplazarse, y tendrán la opción de sumergirse en aplicaciones que utilizan componentes igus, que van desde una bicicleta de plástico hasta un monovolumen futurista con cojinetes iglidur, guías lineales drylin y cadenas portacables, pasando por una plataforma petrolífera que utiliza el sistema modular de cadenas portacables e-loop. Estas sensaciones no resultan tan impresionantes y realistas cuando se transmiten con medios tradicionales como catálogos, folletos y presentaciones multimedia o incluso vídeos y objetos en 3D. «El iguverso representa una nueva forma de presentar, vender y hacer ingeniería», afirma Blase. Y añade: «Para muchos, el metaverso sigue siendo un territorio desconocido. Nosotros también queremos aprender más, y por eso recorreremos este camino con nuestros clientes. Tiene mucho potencial para las ventas en el futuro. Por ejemplo, los vendedores y los clientes podrían ponerse unas gafas de RV durante las visitas y sumergirse en el iguverso. Los estudios demuestran que los clientes tienen hasta nueve veces más probabilidades de recordar experiencias en realidad virtual y, por tanto, de entender mejor las cosas», destaca Blase.

Ingeniería fluida y rápida en realidad virtual

Los gemelos digitales de productos e infraestructuras son solo una etapa de la expansión hacia el iguverso. En el futuro, clientes, ingenieros y expertos en materiales se encontrarán como avatares en el espacio digital, donde llevarán a cabo proyectos de ingeniería enteros, de forma más rápida y fluida de lo que es posible en el mundo físico. En una fase posterior, igus está considerando ampliar el iguverso para incluir una plataforma B2B para otros fabricantes. De esta forma, también podrán presentar máquinas y sistemas en el espacio virtual, siempre que utilicen componentes igus. Según Gartner, una empresa estadounidense de estudios de mercado, se trata de una megatendencia. Creen que en 2025 los canales digitales representarán el 80% de las interacciones de ventas B2B entre proveedores y compradores. igus, sin embargo, utilizará la plataforma B2B para crear una base de datos de referencia en continuo crecimiento para sus plásticos técnicos para movimiento o motion plastics, a la que también se podrá acceder virtualmente.

Venta digital con realidad aumentada

igus también utiliza una nueva forma de venta y presentación digital con realidad aumentada, por ejemplo, con las cadenas portacables TRX de triflex. El personal de ventas y los clientes solían tener pocas oportunidades de observar el interior de una cadena portacables en las muestras, por lo algunos principios mecánicos especialmente inusuales en la triflex TRX tenían que dejarse a la imaginación. Pero la realidad aumentada lo cambia todo. Si los empleados activan el software en sus *smartphones* mediante un código QR en la cadena portacables, la aplicación superpone el producto en la pantalla con un gemelo digital, lo que permite una especie de visión de rayos X del mecanismo dentro de la cadena. De este modo, los clientes disponen de una visión detallada del producto.

Imágenes:



Imagen PM7122-1

El iguverso es el universo digital paralelo de igus que prepara a los departamentos de ventas e ingeniería para el metaverso. (Fuente: igus GmbH)



Imagen PM7122-2

La realidad aumentada permite a los clientes echar un vistazo al interior de los productos y su mecánica, por ejemplo, de la cadena portacables triflex TRX.

(Fuente: igus GmbH)

CONTACTO:

Genoveva de Ros
Content Manager

Alexa Heinzelmann
Head of International Marketing

igus® S.L.U.
Ctra./ Llobatona, 6
Polígono Noi del Sucre
08840 Viladecans – Barcelona
Tel. 935 148 175
Fax 936 473 951
gderos@igus.net

igus® GmbH
Spicher Str. 1a
51147 Cologne
Tel. 02203 / 9649-7273
aheinzelmann@igus.net
www.igus.eu/press

SOBRE IGUS:

igus GmbH desarrolla y produce los motion plastics, plásticos de alto rendimiento libres de lubricación que mejoran la tecnología y reducen los costes de las aplicaciones móviles. Se trata de una empresa líder mundial en cadenas portacables, cables altamente flexibles, cojinetes lineales y de fricción y conjuntos de tuerca y husillo fabricados en polímeros optimizados. La compañía familiar con sede en Colonia, Alemania, está presente en 31 países y cuenta con más de 4.900 trabajadores en todo el mundo. En 2021, igus generó una facturación de 961 millones de euros. Las investigaciones realizadas en el mayor laboratorio de pruebas del sector permiten desarrollar innovaciones constantemente y ofrecer más seguridad a los usuarios. Hay un total de 234.000 artículos disponibles en stock con vida útil calculable online. En los últimos años, la empresa se ha expandido mediante la creación de nuevas unidades de negocio como, por ejemplo, la plataforma RBTX de componentes robóticos para rodamientos de bolas, accionamientos para robots e impresión 3D o los smart plastics para la Industria 4.0. Entre sus inversiones ambientales más importantes se encuentra el programa «chainge», que hace posible el reciclaje de las cadenas portacables, y la colaboración con una empresa que produce petróleo a partir de residuos plásticos.

Los términos "igus", "Apiro", "chainflex", "CFRIP", "conprotect", "CTD", "drygear", "drylin", "dry-tech", "dryspin", "easy chain", "e-chain", "e-chain-systems", "e-ketten", "e-kettensysteme", "e-skin", "e-spool", "flizz", "ibow", "igear", "iglidur", "igubal", "kineKIT", "manus", "motion plastics", "print2mold", "pikchain", "plastics for longer life", "readychain", "readycable", "ReBeL", "speedigus", "tribofilament", "triflex", "robolink", "xirodur", y "xiros" son marcas legalmente protegidas en la República Federal de Alemania y en otros países en el caso que proceda.