

5 sectores que utilizan la Tecnología Matterport, por Realista

La realidad virtual ya ha llegado para ponerse al servicio de todos los sectores, adaptándose a cada uno para ofrecerle las mayores prestaciones y ventajas en sus diferentes ramas

La Tecnología Matterport es aquella que permite “caminar” por todas las estancias de un inmueble como si se estuviese allí, pero sin necesidad de estar realmente pisándolo. De este modo, se puede apreciar la distribución del espacio, las medidas exactas del mismo, los productos, los planos de planta, etc.

Gracias a esta herramienta es posible crear en el usuario una experiencia inmersiva que le ayude en la toma de sus decisiones. Además, la digitalización de los espacios supone un ahorro en costes y tiempo, y da también la posibilidad de añadir etiquetas para que el cliente tenga a un solo clic todo lo que necesita: fotografías, más información, URLs que enlacen a fichas de producto, videos, y un largo etcétera.

De esta manera se han seleccionado 5 sectores en los que la inserción de tours virtuales no solo supone una ventaja competitiva, si no también algo que se prevé que se acabe convirtiendo en imprescindible con el paso de tiempo, debido a la creciente demanda global y a la necesidad de adaptarnos a un nuevo escenario de venta, más moderno, más dinámico, y al alcance de todos:

Museos

Descubrir las mejores obras de arte del mundo es más fácil que nunca gracias a las visitas virtuales. La Tecnología Matterport ha hecho posible acercar a la sociedad la posibilidad de visitar lo que los museos del mundo albergan, siendo esta una iniciativa clave para el fomento de la cultura y para poder tener un intercambio cultural de una forma sencilla.

De este modo, ya sea para preparar una futura visita, para repasar al detalle una pieza que interesa, para conocer a fondo las colecciones, para ampliar conocimiento sobre un tema o por el simple hecho de ver obras de arte ubicadas al otro lado del mundo que no podríamos ver de otra forma, las visitas virtuales se han convertido en un elemento clave para los museos que busquen adaptarse a los nuevos tiempos y a las nuevas circunstancias.

¿Se quiere ver un ejemplo de la empresa Realista?: <https://my.matterport.com/show/?m=3hkvucukJ3YW>

Bodas

Gracias a los tours virtuales es mucho más fácil y accesible visitar cualquier estancia donde se pueda realizar una celebración. De este modo, las parejas se ahorran tanto el tiempo como el coste de desplazamiento, pudiendo hacer una preselección e incluso selección final a través de su ordenador.

Cada vez son más las masías, haciendas, salones u hoteles que cuentan con este servicio, haciendo que los conozcan sin necesidad de concertar una visita y teniendo la oportunidad de que los novios puedan empezar a planificar el gran momento en su espacio desde el principio.

¿Se quiere ver un ejemplo?: <https://my.matterport.com/show/?m=J8aHE59un6h>

Fotocasa/Idealista

Cada vez son más las inmobiliarias que se suman a los tours virtuales para ahorrar costes y mejorar la experiencia del cliente. Su coste asequible, además, se ve compensando con los múltiples beneficios que reporta a los agentes del real estate. De este modo, es posible poner en las plataformas de gestión de inmuebles, como Fotocasa o Idealista, los tours virtuales, de modo que los proyectos estén donde está el cliente, facilitando la llegada de las promociones a un mayor número de personas y ahorrando tanto en tiempos como en costes, al tener un número de visitas físicas menos elevado pero si más preciso.

¿Se quiere ver un ejemplo? <https://my.matterport.com/show/?m=jzRatf4gbx8>

Centros educativos

La correcta elección de una institución educativa es, sin duda, una de las decisiones más importantes en la vida de una persona. En dicha decisión, además de tener en cuenta otros requisitos igual de importantes, las instalaciones juegan un factor fundamental. Así, los recorridos virtuales se convierten en un elemento importante de cara a que los padres y los alumnos conozcan de primera mano los centros.

Para las familias es muy importante conocer bien y los colegios o universidades de sus hijos, su atmósfera, el ambiente, la luz...y las experiencias virtuales reportan la capacidad de comprender la filosofía del centro, sus instalaciones y su comunidad, pudiendo apreciar los detalles y los matices las veces que se quiera, sustituyendo a las jornadas de puertas abiertas por una alternativa al alcance las 24 horas del día.

¿Se quiere ver un ejemplo?: <https://my.matterport.com/show/?m=iCSrdNE2dmN>

Comercios

Una de las formas más rentables, sostenibles en el tiempo y que se reportan una mayor visibilidad y una clara ventaja respecto a la competencia es la digitalización de los espacios físicos. De este modo, es posible crear tours virtuales de las tiendas donde el cliente pueda acceder en cualquier momento, desde cualquier lugar y ver los productos, interactuar con ellos, ver y conocer información relevante y tener una experiencia de compra inmersiva. Los beneficios de digitalizar un espacio físico son múltiples, pudiendo crear experiencias memorables, añadir información extra sobre la empresa, atraer y fidelizar a través de entornos inmersivos e interactivos, orientar, dirigir e informar, permitirá conocer mejor al cliente y poder proponerle así mejores soluciones, mejora el impacto y moderniza la imagen de marca, incrementa la visibilidad de los productos y los servicios, crea canales propios y permite mejorar la toma de decisiones gracias a nuevos datos obtenidos.

De esta forma, es posible ofrecer a los clientes experiencias personalizadas que permitan a un cliente conectado, que se mueve con soltura por los diferentes canales y conectar. La revolución digital no solo ha cambiado la forma de compra, si no la compra de comunicación y percepción de las empresas.

Gracias a una innovadora tecnología, la tecnología Matterport, todos los espacios se pueden transformar, estar vivos, y dar una imagen clara y diferenciada de la marca. Para que un espacio físico de una empresa transmita una potente imagen y establezca una brutal conexión con el usuario gracias a la digitalización, hace falta un partner con un gran conocimiento y saber hacer.

¿Se quiere ver un ejemplo?: <https://my.matterport.com/show/?m=Jt1WxBv5cVW>

Datos de contacto:

Realista Digital Service
684664155

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Nacional](#) [Inmobiliaria](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Innovación](#) [Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>