

# B2B-LÖSUNGEN MIT DER APPLE WATCH

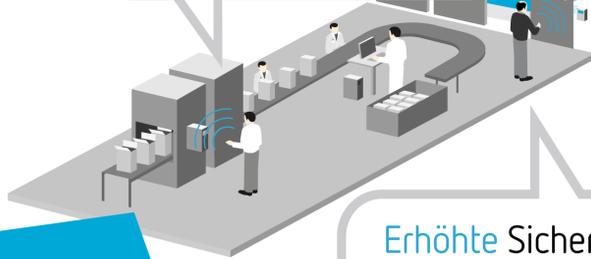
Die Apple Watch wird im Moment als Lifestyle-Produkt mit Fokus auf Social Media und Tracking sportlicher Aktivitäten vermarktet. Dabei bietet sie auch viele Möglichkeiten für den Einsatz in B2B-Unternehmen. Hier ein paar Anregungen, wie man die Apple Watch für effizientere Prozesse und innovative Unternehmensführung einsetzen kann.



Produktion

## 01 Vereinfachte Maschinensteuerung

Maschinen und Menschen arbeiten in Zukunft immer enger zusammen. Die Apple Watch optimiert diese Zusammenarbeit durch Gestensteuerung. In der Automobil-Produktion oder im Maschinen- und Anlagenbau lassen sich so zum Beispiel schwere Arbeitsabläufe einfacher und intuitiver ausführen.



## 02 Erhöhte Sicherheit

In Produktionsumgebungen mit Zugangsrestriktionen ist die Apple Watch als ein Autorisierungstool denkbar, um beschränkte Zugänge oder Funktionen freizugeben.

## 03 Motivierende Belohnungssysteme

Gamification – der Einsatz von Spiel- oder Wettkampfanreizen in B2B-Prozessen – könnte von der Apple Watch profitieren. Denkbar sind hier spielerische Belohnungssysteme um z. B. Produktionszeiten zu optimieren. Die Apple Watch ist dabei als Steuerungs- oder Monitoring-Tool geeignet.



## 04 Zuverlässiges Gesundheitsmonitoring

Die Vitalwertüberwachung der Apple Watch kann in gefährlichen Umgebungen gesundheitliche Risiken vermindern. Sie misst Puls und Körpertemperatur, Schritte und Lageveränderungen. Mitarbeiter können ihre Vitalwerte einfach überprüfen und werden bei drohender Gefahr per Tap aufs Handgelenk gewarnt.



## 05 Zeitsparendes Bezahlen

Dank Apple Pay erlaubt die Apple Watch das hausinterne Bezahlen in der Kantine über NFC (Near Field Communication) und reduziert so das Anstehen an Kassen oder bei Werksverkäufen.

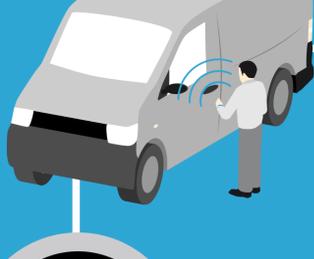


## 06 Komfortable Zeiterfassung

Die automatische Registrierung bei Arbeitsantritt ist eine weitere Funktion, die die Apple Watch für B2B-Unternehmen interessant machen kann. Auch Schichtpläne oder Einsatzbenachrichtigungen bei Notfällen können so bequem auf das Handgelenk des Mitarbeiters geschickt werden.

## 07 Automatisierte Schlüsselsysteme

Die Apple Watch kann als kompletter Ersatz für Schlüsselkarten oder RFID-Tags dienen. Auch das Öffnen und Zuweisen von Firmenwagen ist lösbar, ohne Schlüssel verwalten zu müssen. Das Fleet Management wird so stark vereinfacht.



## 08 Intuitive Präsentation

Mit der Apple Watch lassen sich Präsentationen per Fingertipp oder Gesten steuern. Im Gegensatz zur Steuerung per Smartphone wird die Präsentation einfacher und intuitiver. Durch die Lagesensoren kann man auch einfach per „Wischen“ in der Luft vor- und zurückblättern.



Vertrieb

## 09 Unauffällige Benachrichtigungen

Die Apple Watch erinnert unauffällig mit einem Tap aufs Handgelenk an Termine und wichtige Benachrichtigungen. So ist man immer informiert, ohne dass es störende Klingeltöne, Vibrationen oder Suchen nach dem Smartphone gibt. Und die Möglichkeit zu einem dezenten Austausch während des Meetings ist gegeben.

Messe

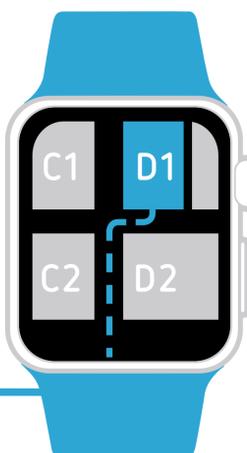
## 10 Schneller Kontaktaustausch

Messen sind im B2B-Marketing dazu da, Kontakte zu knüpfen und zu pflegen. Die Apple Watch erleichtert beides. Mit NFC (Near Field Communication) lassen sich Kontaktdaten einfach „per Handschlag“ austauschen. Außerdem signalisiert die Apple Watch, wenn man in der Nähe eines bekannten Kontaktes ist, zeigt sein Foto auf dem Display und plant eine Route zu ihm.



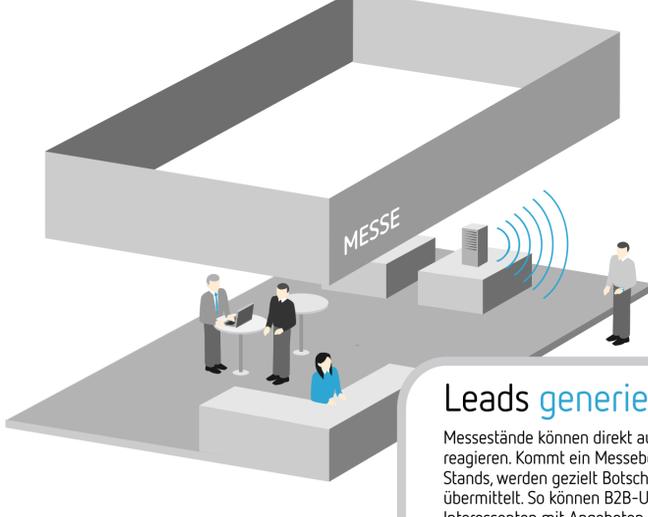
## 11 Effizientere Messebesuche

Immer mehr B2B-Messen bieten ihren Besuchern eine eigene App. Hier kann man die interessanten Aussteller im Vorfeld markieren. Dann verrät die Apple Watch nicht nur, welche Termine geplant sind, sondern navigiert ihren Träger auch per Tap am Handgelenk einfach über das Messegelände.



## 12 Leads generieren

Messestände können direkt auf Träger der Apple Watch reagieren. Kommt ein Messebesucher in die Nähe des Stands, werden gezielt Botschaften auf die Apple Watch übermittelt. So können B2B-Unternehmen potenzielle Interessenten mit Angeboten ansprechen und an ihren Stand lotsen. Die Daten des Besuchers gelangen von der Apple Watch ohne Umwege ins Lead Management, sofern der Besucher dem zustimmt.



## Interessanter als gedacht?

Die Apple Watch kann für B2B-Unternehmen viel mehr tun, als man ihr auf den ersten Blick ansieht. Mit einer Vielzahl innovativer Applikationen wird sie sich zusammen mit anderen Smart Watches ihren Weg an die Handgelenke der Industrie bahnen.

© 2015 Copyright by Moon Werbeagentur GmbH  
Moon ist die internationale B2B-Werbeagentur in Düsseldorf mit Spezialisierung auf kreative Kampagnen für erklärungsintensive Branchen.

Weitere clevere Ideen finden Sie unter [www.moon-agentur.de](http://www.moon-agentur.de)

**moon**  
SPACE FOR IDEAS