

# monitor

SKANDINAVIENS ENDA BRANSCHTIDNING FÖR INSTALLATION & PRODUKTION I AV-BRANSCHEN

**Ljudbyrån**

**GÖR RÖNTGEN  
MINDRE SKRÄMMANDE**

**Allente**

**SAMMA TV-UPPLEVELSE  
PÅ HOTELL SOM HEMMA**

**StoryTrade**

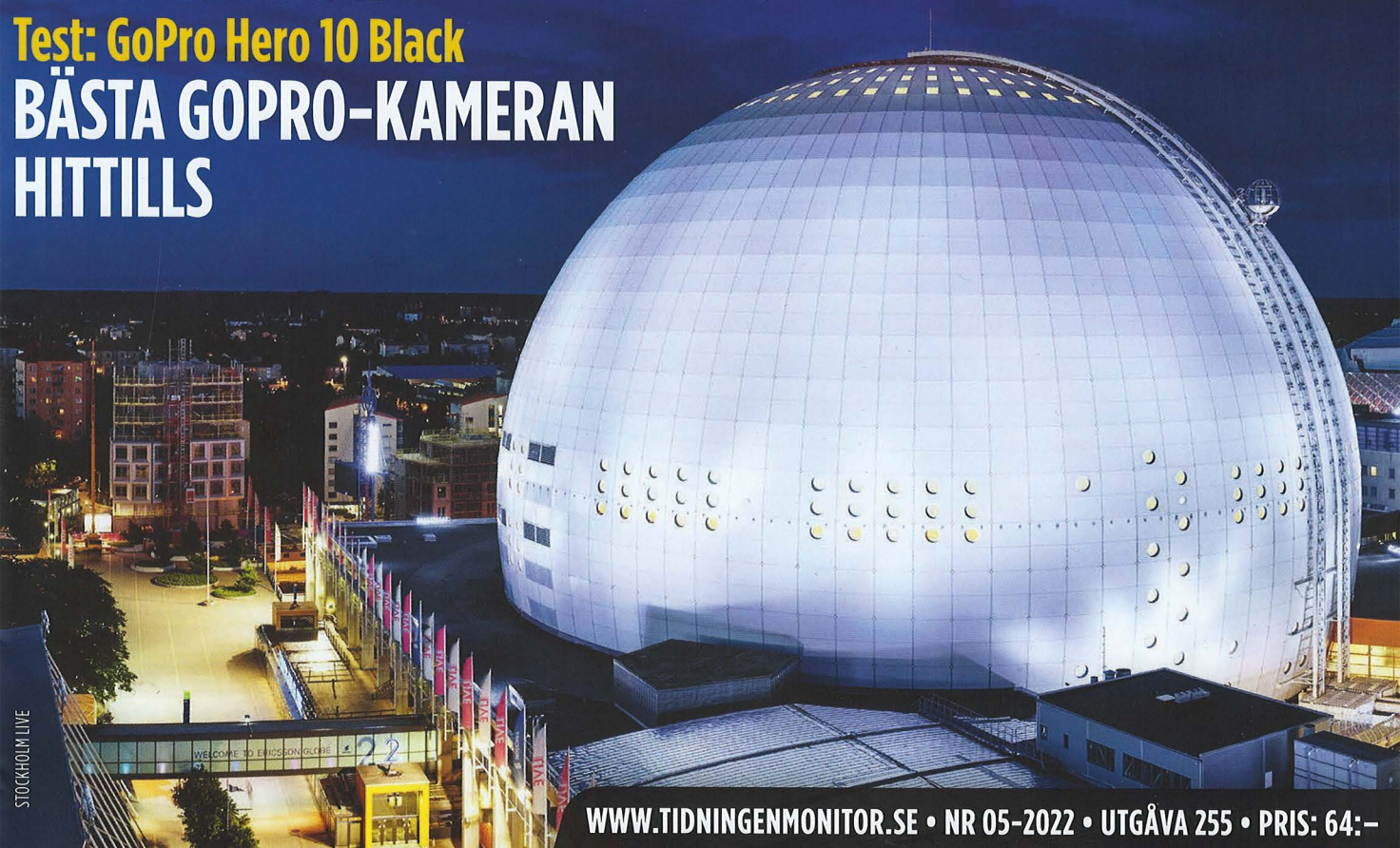
**SKAPA DIN EGEN  
DIGITALA MÄSSA**

**Test: GoPro Hero 10 Black**

**BÄSTA GOPRO-KAMERAN  
HITTILLS**

**Efterklang**

**UPPGRADERING AV AKUSTIKEN  
I AVICII ARENA**

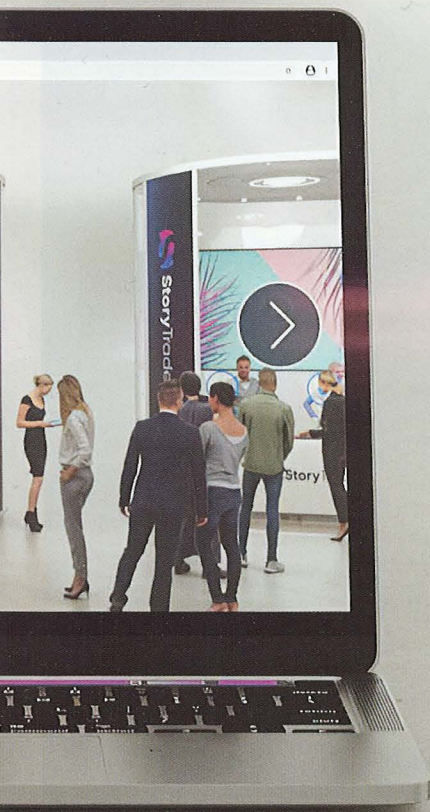


# Skapa din egen digitala mäss

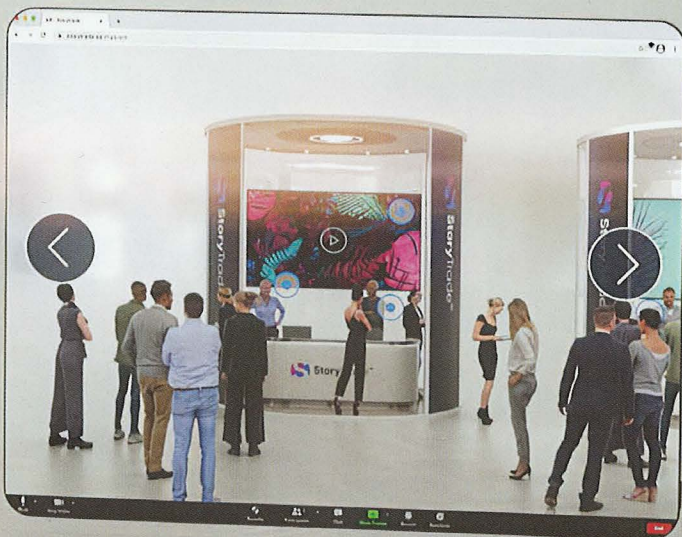
Under pandemin så började beställningarna på digitala mässor ta fart på allvar. Tack vare detta skapades StoryTrade som sysslar med digitala mässor. Företaget föddes ur Swedish Frames som kände att de hade samlat på sig en hel del kompetens inom både 3D och Realtids 3D, något man ville arbeta vidare med.

– Tekniken för att bygga digitala mässor har stor utvecklingspotential och vi kommer tillsammans med användarna fortsätta att utveckla denna unika produkt, säger Jonatan Kruse, regissör och producent på Swedish Frames AB i Stockholm.





StoryTrade utnyttjar automatiserad realtids-3D för att skapa sina unika mässhupplevelser på nätet.



StoryTrade utnyttjar automatiserad realtids-3D för att skapa sina unika mässhupplevelser på nätet.

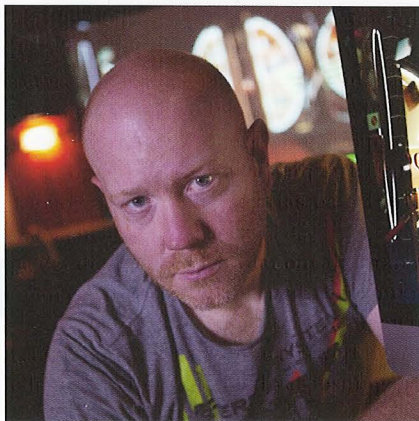
**T**ill mässor kommer det folk från hela världen, vilket naturligtvis påverkar miljön. Så en viktig bonus med tekniken som StoryTrade har utvecklat för att kunna skapa digitala mässor är att den hjälper till att få folk och företag att träffas på ett miljövänligare sätt.

– Det handlar om allt ifrån resor, hotell, mat och allt annat runt omkring mässor. Det är nästan bisarrt när man tänker på det och här kommer vi verkligen kunna göra stor nytta med vår lösning, säger Jonatan Kruse.

### Utvecklade idén tillsammans med mjukvaruutvecklare

Företagets kunder ville att teamet skulle bygga upp mässor i 3D, där deltagarna skulle kunna gå omkring och samtidigt få en så bra mässupplevelse som möjligt. Vilket enligt Jonatan visade sig bli en dyr lösning. Detta eftersom de var tvungna att börja om från början inför varje ny mäsas som skulle skapas.

– Det var ur den begränsningen som vi började fundera kring hur vi rent tekniskt



Jonatan Kruse älskar arbetet som VD på Swedish Frames och StoryTrade.

skulle kunna lösa det. Ambitionen var att kunna erbjuda en så omfattande automatisering som möjligt och att dessutom kunna skapa all 3D grafik vid ett tillfälle. När vi väl började räkna på vad mässor omsätter och vilken väg av digitalisering vi hade framför oss, då var det inget snack. Det här var dock helt jungfrulig mark för oss att beträda, så vi kontaktade ett par mjukvaruutvecklare och presenterade våra visioner.

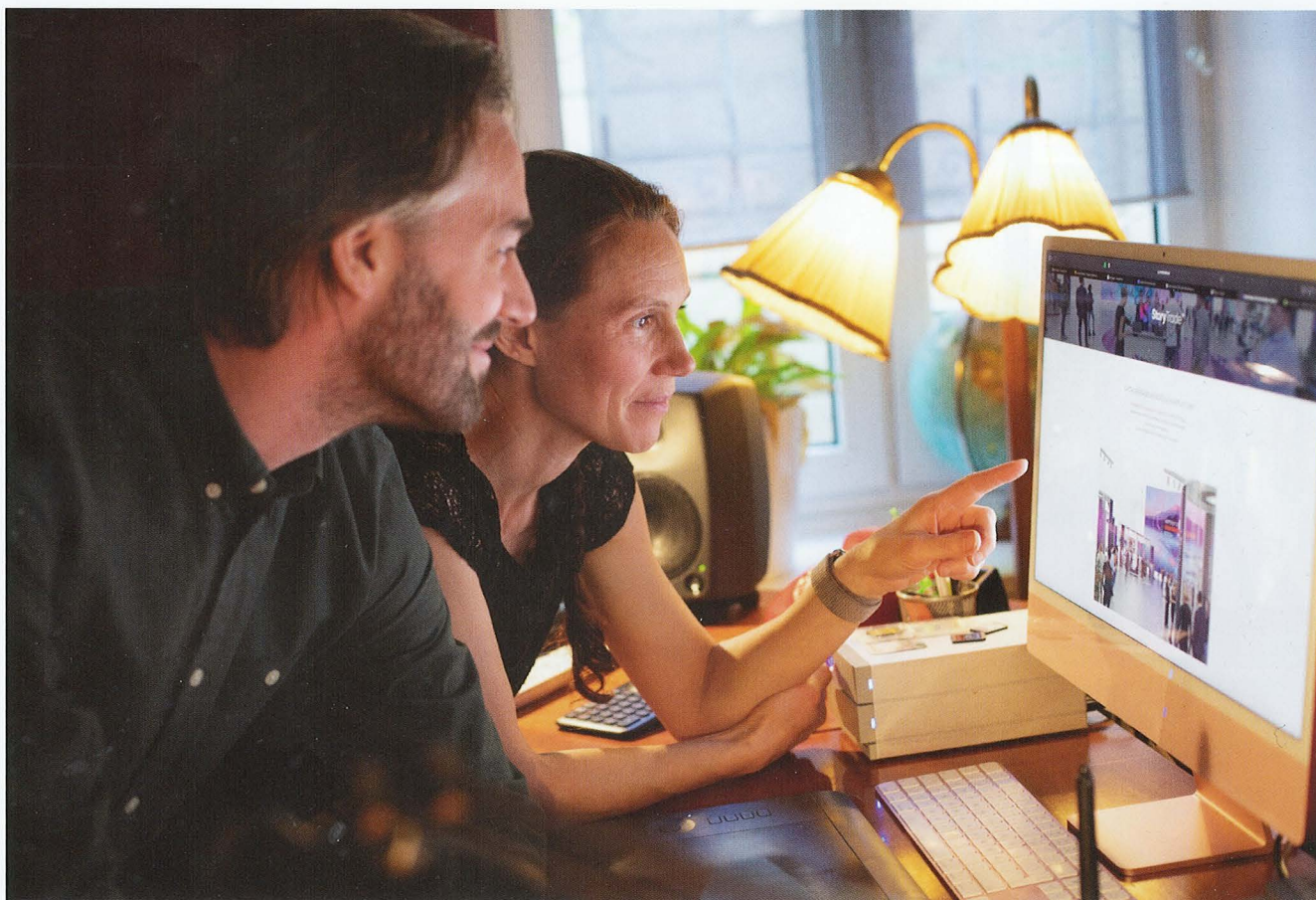
### Video- och chatfunktion ersätter det fysiska mötet

Tillsammans utvecklade de ett gratis gränssnitt för att skapa digitala mässor, riktat mot både arrangörer och utställare. I princip går det till så att arrangören skriver in i programmet hur många monter – små, mellanstore eller små, hen vill ha. De läggs då upp färdiga på det digitala mässgolvet och därefter kan man gå runt i 3D till alla sina monter.

– Men i det stadiet är mässan bara ett skal, utan videor eller annan information, i och kring basen.

Nästa steg är att skicka ut en länk till sina utställare. Och i den länken kan de via ett enkelt och intuitivt gränssnitt, med dra och släppfunktion, lägga till den informationen de vill ha i sin monter.

– Du kan till exempel hålla i Video one to one, där du kan boka in avskilda videochattar med dina besökare. Och med textchat-funktionen från desktop eller mobil, så missar du inte viktiga besökare. Och med Live Broadcast kan du använda din monter för konferenser och föreläsningar, eller bjuda in dina gäster spontant.



Maria Kruse, utvecklare med ansvar för QC-test, och Peter Lönnebring, CTO, tycker det är logiken i deras lösning som är spännande. Här tittar de närmare på HTML-skalet till mässan.

## Koncept med många fördelar

StoryTrades videokonferens stödjer upp till 200 medverkande. Samtidigt kommer du med inbyggda verktyg i mjukvaran kunna hålla koll på realtidsstatistik med besöksrader. Du ser inte bara hur många som är i din monter just nu, utan även besökare i närheten. Efter mässan kan man också enkelt ta del av mängder av viktig information kring hur mässan fortlöpte.

– För en besökare är det sedan enkelt att via sin egen dator ta sig runt på mässan, ungefär som i ett dataspel. På väg till den monter du känner för att besöka passerar du även andra utställares monter, precis som på en fysisk mässa.

– I dag har vi ett begränsat gränssnitt med pilar till höger, vänster, bakåt och framåt för att inte förvirra besökaren. Men i framtiden tror vi att VR, med alla dess möjligheter, kommer bli en del av den digitala mässupplevelsen. Den utvecklingen är väldigt spännande och något vi håller ögonen på. Men det är ingen idé att köra på med det nu, för folk har inte den teknik som behövs i rätt omfattning. Men det kan absolut ändras framöver.

## Skapandet av en digital mässa

Att lägga upp en hel mässa med StoryTrades lösning kan gå väldigt snabbt.

– Låt oss säga att du startar i dag och har 100 utställare. Du skickar ut en länk till samtliga utställare och så kanske det tar två dagar för dem att komma tillbaka med info och material till sina monter. Under tiden kan du följa hur mässan byggs upp, blir klar och vilka som betalat, via programvaran. Så

på en vecka kan du vara uppe och köra. Det är helt unikt.

Det finns lite olika sätt att utnyttja tekniken hos StoryTrade. Det självklara är att använda lösningen för att skapa en tvilling till en analog mässa. Då kanske du har en kamera i varje befintlig monter, som i sin tur strömmar i realtid till det digitala mässgolvet. Då kan den som besöker mässan digitalt gå runt på mässgolvet

bland skärmar, där de kan få se och ta del av det som visas på den analoga mässans monter.

– Nästa steg är att hålla hela mässan digitalt, utan behovet av en fysisk syskonmässa. Det är här det börjar bli riktigt spännande, med helt unika och spännande möjligheter. Det handlar alltså inte om någon kompromiss att ha en digital mässa i stället för en analog, tvärtom. Här handlar det verkligen

**”Vi tittade på hur stor den digitala kakan av dessa mässor är i dag. Den visade sig vara under en procent. Men vi tror att den kommer öka till 30 procent i framtiden.” JONATAN KRUSE**

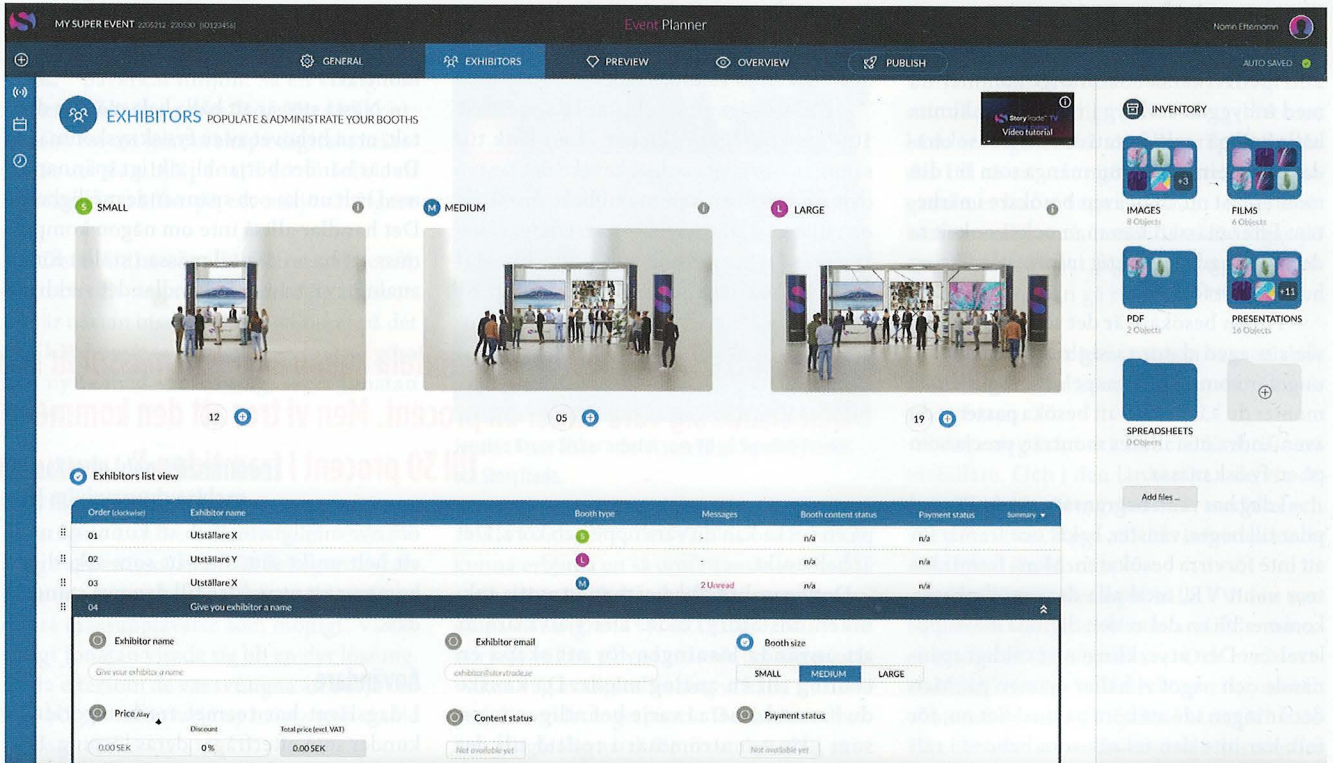
om nya möjligheter, och att kunna nå ut på ett helt unikt sätt. Ett sätt som säkerligen kommer att utvecklas till den nya standarden.

## Användare

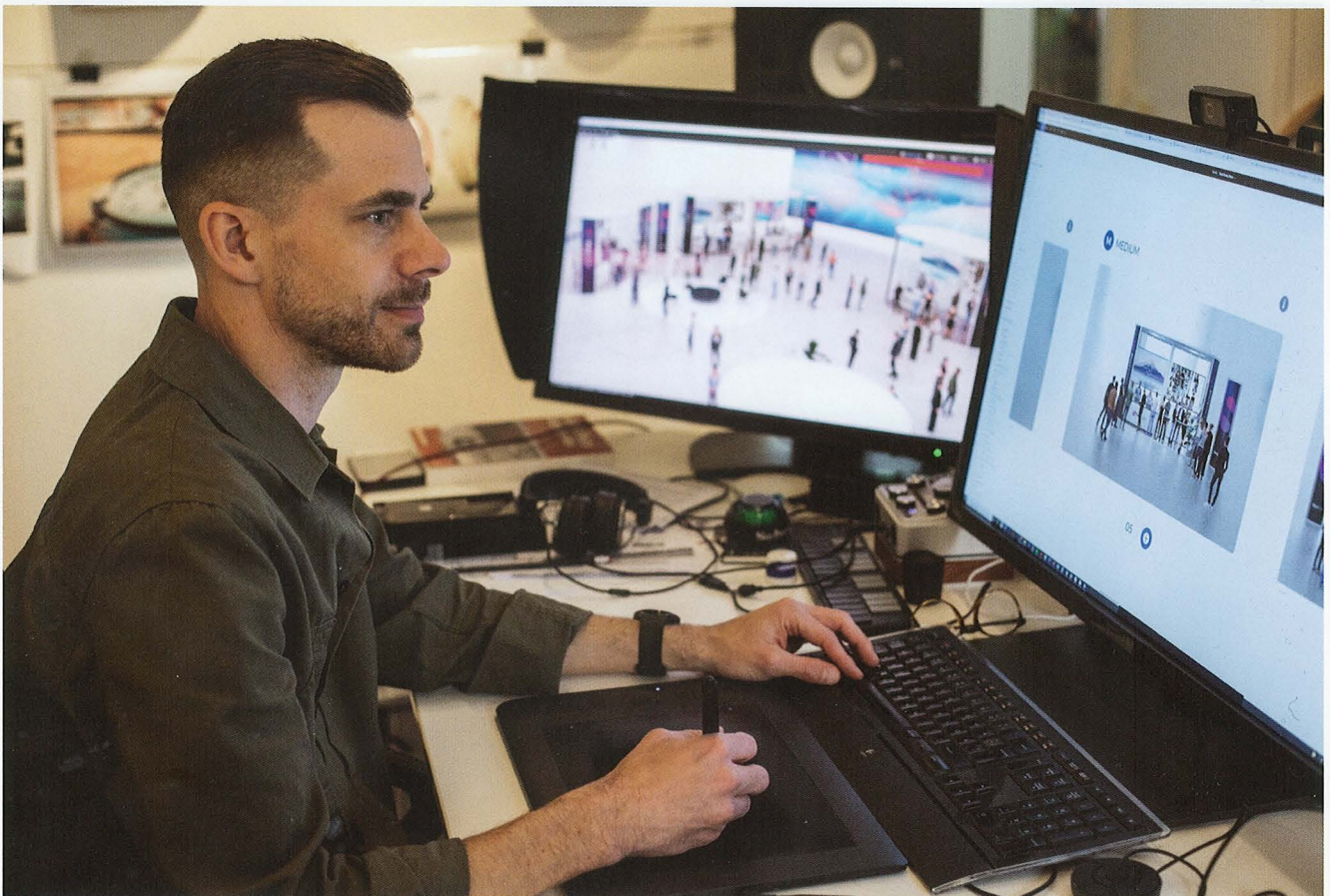
I dagsläget har teamet tre kategorier av kunder som efterfrågar deras lösning. Den första är mässarrangörerna – de självklara användarna av verktyget. De har ►



Personerna bakom StoryTrade har stor erfarenhet av att jobba med 3D och virtuella kameror. Här Johan Nordström, FSF, under en inspelning.



StoryTrades gratis gränssnitt är riktat mot både arrangörer och utställare. Ett gränssnitt som är väldigt enkelt att navigera i, oavsett storleken på mässan eller monter. Teamet på StoryTrade skapade i början en stor del kundanpassade 3D-montrar, innan de fick idén att göra ett snyggt system som skulle passa och kunna hanteras av alla.



Enligt Simon Karlsson, Head of VFX och 3D-generalist på StoryTrade, ligger wow-känslan i möjligheten att skapa sina digitala mässgolv utifrån sina egna unika önskemål.

kunskapen, behovet och kundkretsen. Och istället för att hålla i en stor mässa per år är, kanske de kan hålla i tre.

Den andra är alla företag som inte är intresserade av en mässa, men som vill använda verktyget för att skapa ett unikt företagsevent, där de kan presentera nya produkter eller nyheter i branschen. Den tredje är alla de som hittills inte haft råd att hålla i en mässa.

– Säg att det till exempel finns ett intresse för gammaldags fioltillverkning, vilket man nog får säga är en ganska smal nisch. Men dessa fioltillverkare vill träffa varandra och utbyta erfarenheter och visa upp, samt sälja produkter. Då blir detta ett väldigt bra och kostnadseffektivt verktyg för dem.

### Kunden sätter sitt eget pris

Kostnaden för en mässa varierar väldigt mycket och arrangören måste fundera på hur mycket en monter är värd för utställaren. Det handlar också om hur mycket marknadsföring arrangören väljer att ha, men även om vilka som besöker mässan, deras engagemang, samt hur attraktiv mässan är för besökaren.

– Därför blir det tekniska värdet på montern väldigt dynamiskt. På den lilla gitarmässan i Borås så kanske montern är värd 500 kronor, men på den internationella lastbilmässan så kanske montern kostar 35 000 kronor. För att möta detta så har vi skapat en unik affärsmodell. Mässarrangören som använder gränssnittet knappar in vad varje utställare ska betala för montern och sedan tar vi en kick back på den summan. Vi får helt enkelt betalt per monter som arrangören säljer till

sina utställare. På det sättet kan arrangören själv styra över sin kostnad och inkomst från mässan.

### Vad är målet?

– Vi har siktet inställt på att först öppna upp för möjligheterna i Sverige, allt för att lära oss om marknaden här och vad den önskar och efterfrågar. Sedan är ambitionen att gå in på andra marknader, där behovet finns.

Men det hänger också på om kunderna har kommit tillräckligt långt i sin digitaliseringsprocess och är redo för tekniken. Det ska bli riktigt spännande att se vart den här resan tar oss till slut.

### Hur ser marknaden ut i dag och i framtiden?

– Mässor omsätter hundratals miljarder USD i hela världen. Vi tittade på hur stor den digitala kakan av dessa mässor är i dag och den visade sig vara under en

**”För en besökare är det sedan enkelt att via sin egen dator ta sig runt på mässan, ungefär som i ett dataspel.” JONATAN KRUSE**

procent. Men vi tror att den kommer öka till 30 procent i framtiden. Det handlar om väldigt stora ekonomiska parametrar. Vår utgångspunkt är ändå att den analoga mässan kommer finnas kvar länge, förmodligen för alltid. Men i framtiden kommer det säkerligen ett hållbart digitalt alternativ som kommer ta en allt större del av kakan. ■



Gänget tar kritiken mot digitala mässor med ro. Enligt Jonatan blir en digital mässa vad man gör den till och att vi kommer att få se allt från toppskott till riktiga bottennapp i framtiden, menar han.