

La 3D : une révolution pour la vente de cuisine en ligne

8 chiffres clés que vous devriez retenir

1



66%

des consommateurs ont effectué un **achat en ligne** pour leur logement au cours de l'année passée.

Les distributeurs de cuisine, de meubles et de bricolage doivent proposer plusieurs **choix, de l'inspiration et une excellente expérience utilisateur.**

2

46%

aiment tout particulièrement créer leur propre design.



Les clients **aiment visualiser leur projet** pendant le processus de conception de leur cuisine.

3

36%

préfèrent un parcours **omnicanal.**



Ils veulent à la fois une expérience en ligne fluide, mais aussi la **possibilité d'interagir** avec les vendeurs en magasin.

4



>50%

aimeraient collaborer avec des experts et donner des indications sur le design qu'ils souhaiteraient.

Il est encore temps **d'améliorer votre force de vente !**



5



30%

ne savent pas où trouver les **styles ou les produits qui pourraient les intéresser.**

La parcours d'achat doit commencer par **l'inspiration.**



6



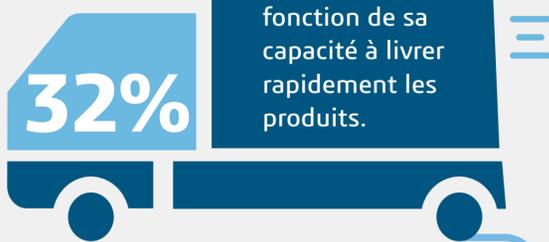
29%

aiment exprimer leurs besoins et **recevoir des conseils de la part d'un vendeur.**

Le conseil est indispensable, qu'il soit **en magasin ou en ligne.**



7



32%

choisissent le distributeur en fonction de sa capacité à livrer rapidement les produits.

Un délai de livraison rapide est le critère n°1 pour les consommateurs.



8

40%

estiment qu'il est difficile de s'assurer que les dimensions des meubles sont exactes.



Les prix et la crainte d'avoir des dimensions de meubles incorrectes sont des obstacles pour les consommateurs auxquels il faut prêter attention.

En utilisant la puissance de la 3D et des univers virtuels, les **solutions HomeByMe** peuvent être utilisées à n'importe quelle étape du parcours d'achat du consommateur.

Découvrez des statistiques et des données inédites dans notre rapport exclusif.

Vous pouvez le télécharger maintenant !

