

# 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.

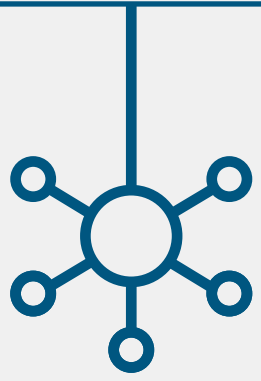


Les clients **aiment visualiser leur projet** pendant le processus de conception de leur cuisine.

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



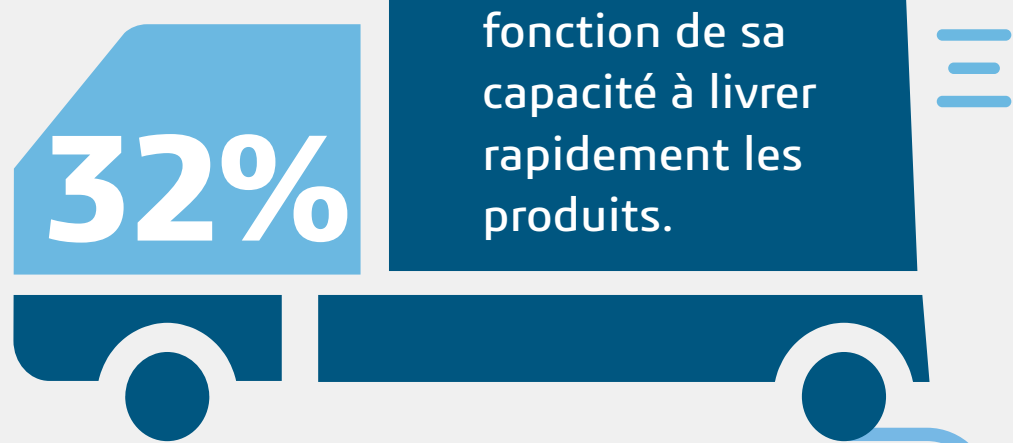
**29%**

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 !**

