

El 3D: una revolución para la venta de cocinas en línea

8 cifras clave que debería tener en cuenta

1



66% de los consumidores realizaron una **compra en línea** para su hogar en el último año.

Los distribuidores de cocinas, muebles y artículos de bricolaje deben ofrecer **múltiples opciones, inspiración y una excelente experiencia de usuario.**

2

46% disfruta crear su propio diseño.



A los clientes **les gusta visualizar su proyecto** durante el proceso de diseño de su cocina.

3

36%

El 36% prefiere un enfoque **omnicanal.**



Desean tanto una experiencia en línea fluida como la **posibilidad de interactuar** con los vendedores en la tienda.

4



>50% le gustaría colaborar con expertos y proporcionar indicaciones sobre el diseño que desean.

¡Todavía hay tiempo para **mejorar su fuerza de ventas!**



5



30% no sabe dónde encontrar **estilos o productos que les interesen.**

El proceso de compra debe comenzar con la **inspiración.**



6



29% disfruta expresar sus necesidades y **recibir consejos de los vendedores.**

El asesoramiento es esencial, ya sea **en la tienda o en línea.**



7



elige al distribuidor en función de su capacidad para entregar los productos rápidamente.

Un **tiempo de entrega rápido** es el criterio número uno para los consumidores.



8

40% considera que es difícil asegurarse de que las dimensiones de los muebles sean exactas.



Los **precios y el temor a tener dimensiones incorrectas** de los muebles son obstáculos para los consumidores a los que hay que prestar atención.

Utilizando el poder de la 3D y los entornos virtuales, las **soluciones de HomeByMe** se pueden utilizar en cualquier etapa del proceso de compra del consumidor.

Descubra estadísticas y datos exclusivos en nuestro informe exclusivo.

¡Puede descargarlo ahora mismo!

