

7 factores clave para que la transformación digital del mobiliario sea un éxito

Le preguntamos a una serie de consumidores de toda Europa y Estados Unidos sobre sus hábitos de compra y los tipos de experiencias que valoran y esperan hoy de los vendedores.

Aquí presentamos las estadísticas más interesantes:

1

Las marcas y minoristas de mobiliario que ofrezcan **opciones, inspiración y una experiencia de usuario** excelente mejorarán sus ingresos online.



El **66 %**

de los consumidores han hecho una **compra online** para su hogar en el último año.



El **21 %**

quieren **diseñar y visualizar** su salón online.

A los clientes les gusta visualizar el diseño de su salón online de forma autónoma.

2

3

Quieren una experiencia online excelente, y la capacidad de interactuar con productos o diseñadores en las tiendas.



El **36 %**

prefieren la compra **omnicanal**.

Los consumidores esperan que las marcas, los fabricantes y los minoristas les dejen comprar artículos para el hogar online y en sus tiendas.

4



El **86 %**

hicieron sus compras **exclusivamente online**.

El recorrido de compra debe empezar con la inspiración.

5



El **30 %**

no sabe **dónde encontrar los estilos** o los productos que les gustan.

Las tiendas físicas y la asesoría de ventas juegan un papel muy importante todavía en el recorrido de compra del cliente.

6



El **29 %**

de los consumidores quieren recibir **asesoría de los expertos en mobiliario**.

La entrega rápida es crucial para la satisfacción del cliente.

7



El **32 %**

creen que una entrega rápida es una prioridad a la hora de elegir un minorista.

DESCUBRA DATOS Y ESTADÍSTICAS QUE NO HA VISTO NUNCA ANTES, EN NUESTRO INFORME EXCLUSIVO.

HAGA CLIC AQUÍ.

