

7 leviers pour une transformation digitale réussie dans le secteur de l'ameublement

Nous avons interrogé un panel de clients à travers l'Europe et les États-Unis sur leurs comportements d'achat et les types d'expériences qu'ils apprécient et attendent des distributeurs aujourd'hui. Découvrez les statistiques les plus pertinentes :

1

Dans le secteur de l'ameublement, pour augmenter leur chiffre d'affaires en ligne, les marques et les distributeurs doivent inspirer leurs clients, leur proposer du choix et leur fournir une interface utilisateur performante.



66 %

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



21 %

veulent **concevoir et visualiser** leur espace en ligne.

Les clients apprécient de pouvoir visualiser l'aménagement de leur salon en ligne, de manière totalement autonome.

2

3

Ils veulent bénéficier d'une expérience de conception en ligne fluide et interagir avec les produits ou les conseillers en magasin.



36 %

préfèrent les achats **omnicanaux**.

Les consommateurs attendent des marques, des fabricants et des distributeurs qu'ils leur permettent d'acheter des articles pour la maison, en ligne comme en magasin.

4



86 %

des personnes interrogées ont effectué leurs achats d'articles pour la maison **exclusivement en ligne**.

5

Le parcours d'achat commence toujours par une inspiration.



30 %

ne savent pas **où trouver des styles** ou des produits qu'ils aiment.



29 %

des consommateurs aimeraient bénéficier de **conseils d'experts en ameublement**.

Les magasins physiques et les conseillers de vente jouent encore un rôle important dans le parcours du client.

6

7

Pour répondre aux attentes des clients, il est essentiel d'accélérer la livraison.



32 %

estiment que la rapidité de la livraison est un des éléments les plus importants dans le choix du distributeur.

DÉCOUVREZ D'AUTRES STATISTIQUES ET DONNÉES INÉDITES DANS NOTRE RAPPORT EXCLUSIF.

CLIQUEZ ICI

