

# Roomle GmbH

## Expertenbeitrag: 8 Gründe für den Weg in die Digitalisierung

Der folgende MÖBELMARKT-Experten-Beitrag wird Ihnen von zur Verfügung gestellt. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung des Autors [Brita Piovesan](#). Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

### **Überzeugende Argumente für den Schritt in die Zukunft. Er ist unkompliziert, lohnend und vor allem: Der Kunde wartet dringend darauf.**

Dienstag, 13.08.2019

Die Möbelindustrie ist längst bereit für die Digitalisierung. Hier kommen acht überzeugende Argumente für den Schritt in die Zukunft.

#### **1. Individualisierung wird zum Standard.**

Der Konsument erwartet heute die schnelle Lieferung von höchstmöglich personalisierten Produkten in bester Qualität. Nicht machbar? Doch – und zwar über den digitalen Weg und dank Roomle mit unverändert hohem Servicegedanken und ohne Image- oder Qualitätsverlust.

#### **2. Annehmlichkeit ist alles.**

Schnell und einfach muss es gehen. Am besten via Handy. Das gilt für Hotelbuchungen oder den Schuhkauf aber nicht für Einrichtung? Irrtum. Der Kunde will alles über seine mobilen Geräte sichten, auswählen und auch ordern. Roomle ist jene Schnittstelle, die dem Endkunden dieses Käuferlebnis ermöglicht und Herstellern sowie Händlern die dafür nötige Lösung bietet.

#### **3. Ein guter Verkäufer ist immer einen Schritt voraus.**

Die Digitalisierung ermöglicht es, den Kunden besser zu verstehen denn je. Die Königsklasse dabei: Kundenwünsche vorauszusehen. Das geschieht bereits in vielen Bereichen des Alltags und wird vom Kunden nicht nur akzeptiert, sondern erwartet. Roomle gewährt Herstellern und Wiederverkäufern Zugriff auf Konfigurations- und User Insights. So lernt man den Käufer kennen und kann ihm genau jene Produkte anbieten, die zu ihm passen. Auch wenn er noch nicht weiß, dass er sie sucht.

#### **4. Der Kunde will verstanden werden – Hürden unerwünscht.**

Wenn digital, dann bitte ohne Stolpersteine. Einfache Bedienbarkeit und selbsterklärende Schritte sind kein Luxus, sondern die Norm und werden ganz klar erwartet. Roomle ist intuitiv bedienbar, verblüffend einfach einsetzbar und macht es dem Kunden leicht, nicht nur rasch und unkompliziert das zu finden, was er sucht, sondern liefert zugleich neue Ideen und Optionen, die den potentiellen Käufer genau an der richtigen Stelle abholen.

#### **5. Mehr Service, mehr Erlebnis, mehr Kaufabschlüsse.**

Mit Roomle lassen sich Designklassiker, komplexe Modulföbel und Interiordesigns endlich fotorealistisch in 3D darstellen. Dank Augmented Reality ist jedes Produkt in jedem Raum live visualisierbar. Vorstellungskraft und Kaufbereitschaft steigen. Das ist optimale „try before you buy“ Erfahrung.

## **6. Innovation ist ein Imagebooster.**

Wer am Puls der Zeit agiert, beeindruckt Käufer, Markt und Medien. Unternehmen, die in Sachen digitale Innovation auf Augenhöhe mit den Endkonsumenten sind, sind im Vorteil. Die Einführung von Roomle ist für Hersteller und Handel der beste und zugleich einfachste Schritt in diese Richtung. Roomle macht Interior-Planung und Möbelkauf zu einem spielerischen Erlebnis sowohl für Endverbraucher als auch für Profiplaner.

## **7. Die Digitalisierung sichert Arbeitsplätze.**

Innovationen im virtuellen Raum sorgen für Umsatz und Arbeit in der realen Welt. Wer sich jetzt der Thematik widmet, sichert Arbeitsplätze. Darüber hinaus entsteht neue Beschäftigung, sobald die Auslastung steigt.

## **8. Schnelle und fehlerfreie Kommunikation ist möglich.**

Missverständnisse, Fehlerquellen, Zeitverlust? Die ewige Frage, wie man schnell, lückenlos und fehlerfrei in alle Richtungen kommuniziert, ist schnell beantwortet: Der Roomle Konfigurator kann sofort in eine E-Commerce Lösung integriert werden. Mit Roomle kann Kommunikation vollständig über eine Schnittstelle abgewickelt werden. Cloudbasiert und in Echtzeit. Die Komplexität des Verkaufs wird verringert, ohne dass die Kundenorientierung der Produkte darunter leidet.

Der Umstieg auf die Digitalisierung ist also kein unsicheres Investment mehr, sondern der Weg in die Zukunft. Wer ihn beschreitet, wird zu den Gewinnern der digitalen Revolution zählen.

# **8 Gründe für den Weg in die Digitalisierung**

## **Management-Summary**

Die Möbelindustrie ist längst bereit für die Digitalisierung. Lesen Sie hier acht überzeugende Argumente für den Schritt in die Zukunft. Er ist unkompliziert, lohnend und vor allem: Der Kunde wartet dringend darauf.

## **Links**

- [Roomle](#)

