Roomle GmbH

Expertenbeitrag: Der Roomle Konfigurator im e-Commerce

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

Vorteile für Endkonsumenten, Hersteller, und Händler

Freitag, 03.05.2019

Der Onlinekauf wird für alle Warengruppen Realität, und dabei geht es längst nicht mehr nur um uniforme Lagerware. Dass Produkte online customized bestellt werden können, erfordert eine viel komplexere Technik, als bisher Standard war. Hier setzen sich ausschließlich hochprofessionelle und verlässliche Lösungen durch – wie Roomle. Als Schnittstelle zwischen Endkonsument, Handel und Hersteller ist Roomle für die Einrichtungsbranche genau jener Knotenpunkt, über den alles denkbar wird.

Individuelle Produkte auf Knopfdruck.

Roomle ermöglicht es, uneingeschränkt personalisierte Produkte in einem Online-Bestellprozess anzubieten und übernimmt dabei alle Arbeitsschritte von der Konfiguration über die Generierung der Bestellung bis zur Erstellung von Stücklisten und Produktionsdaten – und das fehlerfrei und lückenlos. Roomle arbeitet dabei in beide Richtungen: Für den Endkonsumenten macht der Konfigurator den Einkauf zum ultimativen Omnichannel Erlebnis. Für Hersteller ist Roomle der Pfad in eben diese Kanäle: Ist ein Produkt einmal in Roomle angelegt, kann es in jeden Online Shop integriert werden und wird in allen digitalen Medien erfahrbar.

Intuitiv, effektiv und sympathisch.

Roomle steht dem Konsumenten im Entscheidungsprozess unkompliziert und intuitiv bedienbar zur Seite. Das ist ein Vorteil, der letztlich sowohl dem Hersteller als auch dem Onlinehändler einen Sympathie-Bonus verschafft. Der Endverbraucher beschäftigt sich durchschnittlich drei bis vier Minuten mit der Konfiguration seines Wunschproduktes. In dieser Zeit steigt die Identifikation mit dem Produkt und somit die Wahrscheinlichkeit eines Kaufabschlusses. Da Roomle Möbel mit Augmented Reality direkt in die vier Wände des Käufers bringt, haben sie dort beinahe schon ihren festen Platz gefunden. Die Kaufentscheidung wird schneller und mit einem sicheren Gefühl getroffen. Fazit: Die Warenkörbe der Online Shops füllen sich. Und zwar mit zusehends komplexeren Produkten, die dank Roomle vor dem Kauf mehrdimensional betrachtet werden können. Von "Katze im Sack" keine Spur. Und: Die Vielfalt der Optionen für den Endkunden nimmt deutlich zu und mit ihr die Chance für Hersteller, ein Produkt in allen Varianten und Ausprägungen am Markt zu wissen und von einer völlig neuen und schnellen time-to-market

		C* . *	
zu	pro	fitieren	
	P - 0.		۰

Rasch auf die Bedürfnisse des Marktes reagieren.

Nicht zuletzt ermöglicht Roomle die flexible Verwaltung und somit Gestaltung von allen produktrelevanten Details. Der Markt kann live über alle Neuerungen oder Änderungen informiert werden, und zwar sauber und lückenlos in allen zu pflegenden Kanälen. Das eröffnet unter anderem völlig neue Optionen in der Preispolitik. Jede vorgenommene Anpassung wird von Roomle auf Knopfdruck live angezeigt. Dank Roomle ist der Preis einer Konfiguration immer tagesaktuell ersichtlich. Preise lassen sich so je nach Wunsch dauerhaft stabil halten oder durch gezielte Aktionen der Nachfrage anpassen.

Von 8.-10. Mai 2019, präsentiert Roomle auf der <u>möbel austria</u> in Salzburg auf Stand L32 die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten digitaler Möbel.

Gleich >> Termin vereinbaren oder am Stand vorbeischauen!

Der Roomle Konfigurator im e-Commerce

Management-Summary

Roomle ermöglicht es, personalisierte Produkte in einem Online-Bestellprozess anzubieten und übernimmt dabei alle Arbeitsschritte von der Konfiguration über die Generierung der Bestellung bis zur Erstellung von Stücklisten und Produktionsdaten – und das fehlerfrei und lückenlos.

Links

• Roomle