

roomvo

ESTUDO DE CASO

# Como Andrew Martin aumentou as conversões em linha em 2,4x com Roomvo

## O desafio

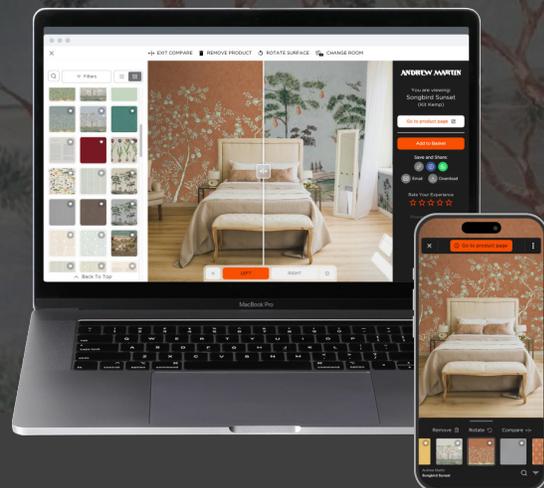
A Andrew Martin queria melhorar o percurso do cliente para aumentar as conversões e acelerar as vendas.

“Tapetes, papel de parede, obras de arte - estes são grandes investimentos para um cliente”, disse Moira Nowak, gestora de comércio eletrónico da Andrew Martin. “Vendemos produtos de luxo a um preço elevado, por isso é importante ajudar o cliente a sentir-se confiante nas suas decisões de compra.”

Desde a durabilidade ao tamanho, padrão, colocação, cor e acabamento, há muito a considerar em cada decisão de compra - e mostrar apenas uma imagem estática aos clientes já não é suficiente.

“Os clientes fazem muitas perguntas a si próprios e mostrar-lhes apenas uma imagem 2D não é suficiente para os converter”, afirmou Nowak. “Vendemos amostras e amostras, mas estas apenas contam parte da história. Os clientes precisam de ver como ficará toda a sua divisão.”

Para fechar mais vendas e maximizar a repetição de negócios, Andrew Martin precisava de uma forma de mostrar aos compradores como os seus produtos ficariam nas suas casas antes de os comprarem. Foi isso que levou Andrew Martin ao Roomvo.



2.4x  
Conversiones

17k+  
Vistas del producto

5 estrellas  
Valoraciones medias de clientes

(De enero a junio de 2024)

## ANDREW MARTIN

### Sobre Andrew Martin

Andrew Martin tem estado na vanguarda do design global desde 1978. Desde a defesa dos melhores designers de interiores até à divulgação de culturas ocultas, a estética Andrew Martin inspira-se num caleidoscópio de culturas e épocas. A Andrew Martin vende produtos diretamente ao consumidor através do seu site de comércio eletrónico e dos seus principais showrooms, além de trabalhar com retalhistas em mais de 40 países em seis continentes.

**Setor de atividade:** Fabricante e retalhista de decoração para casa

**Produtos:** Papel de parede, obras de arte, tapetes e muito mais

**Sede social:** Londres, Reino Unido

**Fundada em:** 1978

**Total de empregados:** 100+

**Produtos Roomvo:** Visualizer (wallpaper, artwork and rugs) and PRO

# A solução

Em fevereiro de 2022, a Andrew Martin estabeleceu uma parceria com a Roomvo para ajudar os clientes a tomar decisões de compra mais rápidas e mais confiantes. Com a reputação de ser o visualizador de ambientes líder do setor, a Roomvo foi a única plataforma que a Andrew Martin considerou.

Em poucas semanas, o visualizador de divisões entrou em funcionamento no sítio de comércio eletrónico da Andrew Martin para apresentar mais de 500 produtos, incluindo papel de parede, tapetes e obras de arte.

Os clientes podem carregar fotografias das suas casas no sítio de comércio eletrónico da Andrew Martin e navegar na sua gama de produtos para ver o que funciona melhor. Para explorar as possibilidades de design, os clientes podem aplicar diferentes papéis de parede em diferentes paredes e compará-los lado a lado. Os clientes também podem colocar obras de arte em qualquer parede da divisão e experimentar diferentes tamanhos, colocações e orientações de tapetes.

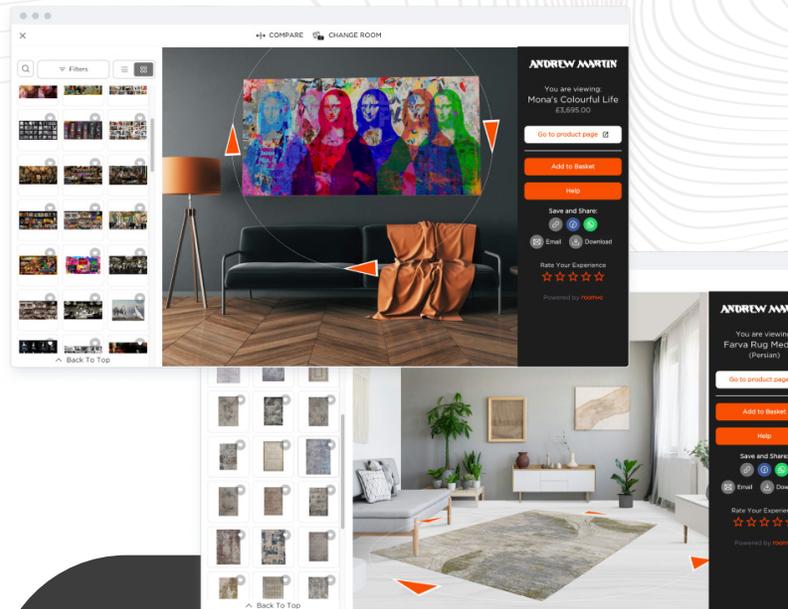
“Os clientes precisam dessa experiência visual se estiverem a fazer compras online e não na sala de exposições”, afirmou Nowak. “Precisam de algo extra para os levar a comprar.”

Além disso, os vendedores da Andrew Martin utilizam o Roomvo na sala de exposições como uma poderosa ferramenta de fecho, e o visualizador de divisões também é popular entre os clientes comerciais.

“A Roomvo está a dar aos nossos clientes a confiança para converterem, o que resultou em mais vendas para a nossa empresa. De um modo geral, a experiência do cliente beneficiou imenso.”

**Moira Nowak**

Gestora de comércio eletrónico na Andrew Martin



## Os resultados

O Roomvo desempenhou um papel crucial no aumento das conversões e das vendas da Andrew Martin. Os clientes têm 2,4 vezes mais probabilidades de comprar quando fazem compras no sítio de comércio eletrónico com o visualizador de divisões.

“Podemos ver pela análise que o Roomvo está a dar aos nossos clientes a confiança para converter, o que resultou em mais vendas para a nossa empresa”, disse Nowak. “De um modo geral, a experiência do cliente beneficiou imenso.”

A experiência de compra melhorada obteve críticas consistentes de 5 estrelas dos clientes e aumentou o envolvimento no sítio, levando a mais 17 000 visualizações de produtos nos primeiros seis meses de 2024.

“Roomvo adicionou outro nível ao nosso site em particular, e é fantástico ter esta plataforma para nos diferenciarmos dos concorrentes”, disse Nowak. “Ajudou a incutir uma maior confiança nos nossos produtos e faz com que os nossos clientes regressem para repetir o negócio.”

**roomvo**

A Roomvo cria a experiência de compra sem atritos que os clientes desejam - online e na loja. A nossa plataforma de visualização de salas de última geração permite que os clientes visualizem os seus produtos nas suas próprias casas, criando uma experiência de compra altamente imersiva e realista que leva os compradores da inspiração à compra, rapidamente.