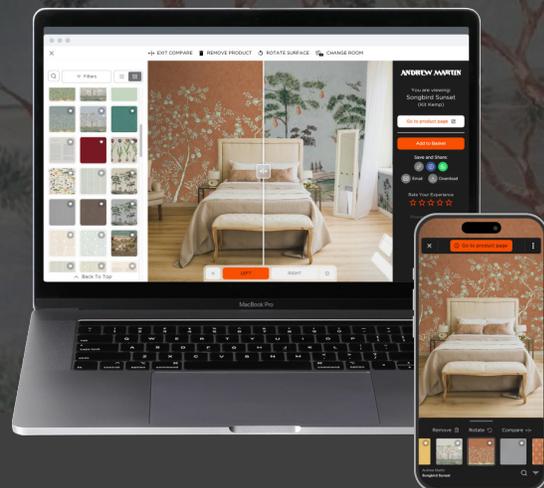


roomvo

ESTUDIO DE CASO

# Cómo Andrew Martin multiplicó por 2,4 las conversiones en línea con Roomvo



## El reto

Andrew Martin quería mejorar el recorrido del cliente para aumentar las conversiones y acelerar las ventas.

«Alfombras, papel pintado, obras de arte... son grandes inversiones para un cliente», explica Moira Nowak, directora de comercio electrónico de Andrew Martin. «Vendemos productos de lujo a un precio elevado, por lo que es importante ayudar al cliente a sentirse seguro en sus decisiones de compra».

Desde la durabilidad hasta el tamaño, el estampado, la colocación, el color y el acabado, hay mucho que tener en cuenta en cada decisión de compra, y ya no basta con mostrar a los clientes una imagen estática.

«Los clientes se hacen muchas preguntas y no basta con mostrarles una imagen en 2D para convencerles», explica Nowak. «Vendemos muestrarios y muestras, pero sólo cuentan una parte de la historia. Los clientes necesitan ver cómo quedará toda su habitación».

Para cerrar más ventas y maximizar la repetición del negocio, Andrew Martin necesitaba una forma de mostrar a los compradores cómo quedarían sus productos en sus casas antes de comprarlos. Así llegó Andrew Martin a Roomvo.

2.4x  
Conversiones

17K+  
Vistas del producto

5 estrellas  
Valoraciones medias  
de clientes

(de enero a junio de 2024)

## ANDREW MARTIN

### Acerca de Andrew Martin

Andrew Martin ha estado a la vanguardia del diseño mundial desde 1978. Desde la defensa de los mejores diseñadores de interiores hasta la difusión de culturas ocultas, la estética de Andrew Martin se inspira en un caleidoscopio de culturas y épocas. Andrew Martin vende productos directamente al consumidor a través de su sitio de comercio electrónico y sus salas de exposición emblemáticas, además de trabajar con minoristas en más de 40 países de los seis continentes.

**Sector:** Fabricante y minorista de decoración para el hogar

**Productos:** Papel pintado, obras de arte, alfombras, etc.

**Sede central:** Londres, Reino Unido

**Fundación:** 1978

**Empleados totales:** 100+

**Productos Roomvo:** Visualizer (papel pintado, obras de arte y alfombras) y Roomvo PRO

# La solución

En febrero de 2022, Andrew Martin se asoció con Roomvo para ayudar a los clientes a tomar decisiones de compra más rápidas y seguras. Con la reputación de ser el mejor visualizador de habitaciones del sector, Roomvo fue la única plataforma que Andrew Martin tuvo en cuenta.

En cuestión de semanas, el visualizador de estancias entró en funcionamiento en el sitio de comercio electrónico de Andrew Martin para mostrar más de 500 productos, como papel pintado, alfombras y obras de arte.

Los clientes pueden subir fotos de sus casas al sitio de comercio electrónico de Andrew Martin y explorar su gama de productos para ver qué es lo que mejor funciona. Para explorar las posibilidades de diseño, los clientes pueden aplicar distintos papeles pintados a diferentes paredes y compararlos entre sí. También pueden colocar obras de arte en cualquier pared de la habitación y experimentar con alfombras de distintos tamaños, colocadas y orientadas.

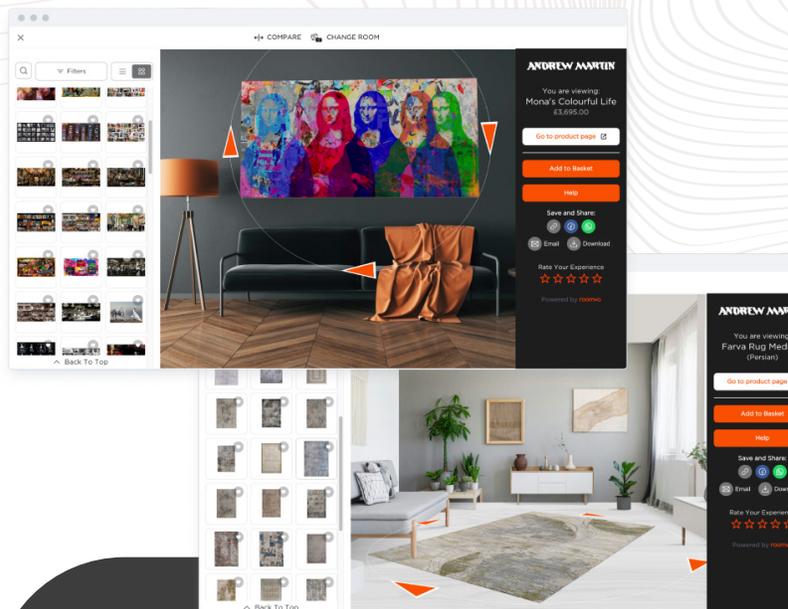
«Los clientes necesitan esa experiencia visual si compran por Internet y no en la sala de exposición», explica Nowak. «Necesitan ese plus que les empuje a comprar».

Además, los vendedores de Andrew Martin utilizan Roomvo dentro de la sala de exposición como una poderosa herramienta de cierre, y el visualizador de habitaciones también es popular entre los clientes comerciales.

«Roomvo está dando a nuestros clientes la confianza para convertir, lo que se ha traducido en más ventas para nuestro negocio. En general, la experiencia del cliente se ha beneficiado enormemente».

**Moira Nowak**

Directora de comercio electrónico de Andrew Martin



## Los resultados

Roomvo ha desempeñado un papel crucial en el aumento de conversiones y ventas para Andrew Martin. Los clientes son 2,4 veces más propensos a comprar cuando lo hacen en el sitio de comercio electrónico con el visualizador de habitaciones.

«Podemos ver en los análisis que Roomvo está dando a nuestros clientes la confianza para convertir, lo que se ha traducido en más ventas para nuestro negocio», dijo Nowak. «En general, la experiencia del cliente se ha beneficiado enormemente».

La experiencia de compra mejorada ha ganado constantes comentarios de clientes de 5 estrellas y un mayor compromiso en el sitio, lo que ha llevado a 17,000 vistas adicionales de productos en los primeros seis meses de 2024.

«Roomvo ha añadido otro nivel a nuestro sitio web en particular, y es fantástico tener esta plataforma para diferenciarnos de la competencia», dijo Nowak. «Ha ayudado a infundir una mayor confianza en nuestros productos, y hace que nuestros clientes vuelvan para repetir».

**roomvo**

Roomvo crea la experiencia de compra sin fricciones que los clientes anhelan, tanto en línea como en la tienda. Nuestra avanzada plataforma de visualización de estancias permite a los clientes previsualizar sus productos en sus propios hogares, creando una experiencia de compra realista y altamente envolvente que lleva a los compradores de la inspiración a la compra, rápidamente.