

7

Manieren Om De Omzet Te Verhogen Met 360 ° & 3D Beelden

De consumenten van vandaag zijn op zoek naar een visueel stimulerende en interactieve koopervaring die de betrokkenheid van hun winkelervaring emuleert. 360 ° en 3D-productafbeeldingen zijn de meest effectieve manier om kopers de vrijheid te geven om online met producten te communiceren alsof ze de aankoop zelf doen, waardoor ze meer inkomsten genereren en de klant tevreden zijn.

1 Mobiele Gebruikers Zeggen Dat Het De Nummer Één Reden Is Om Over Te Gaan Tot Aankoop

Volgens een Adobe Mobile Consumenten Onderzoek geven mobiele gebruikers bij het vergelijken van video's en alternatieve afbeeldingen aan dat een 360 ° -spin van een product de primaire visuele functie is die hun kans op aankoop van een product via een mobiel apparaat verhoogt.

42 %

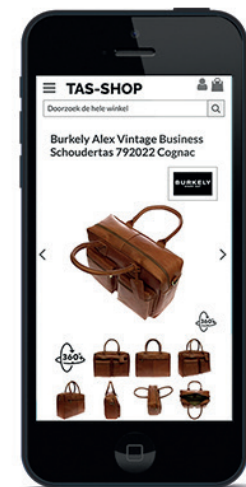
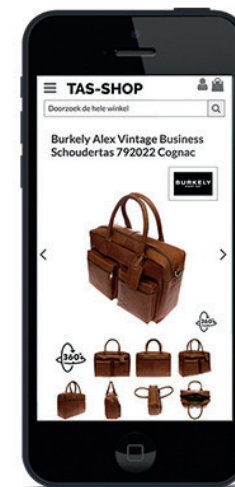
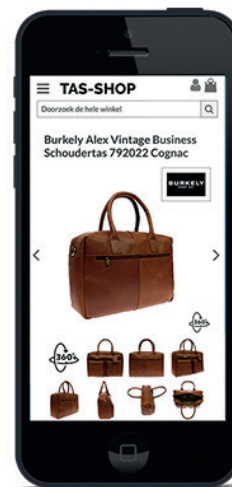
360° and 3D product spins

31 %

Video

29 %

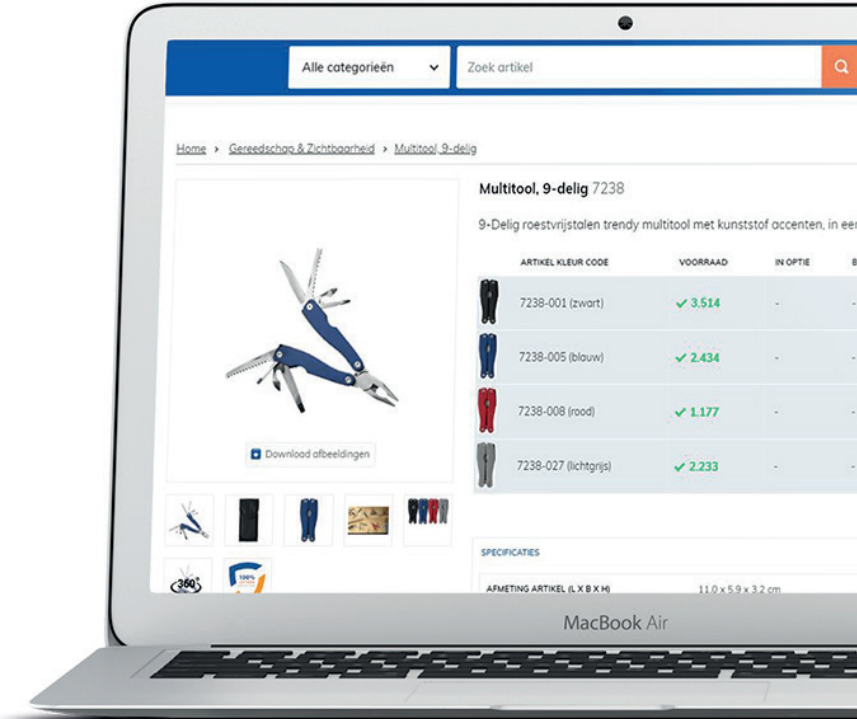
Alternatieve beelden



2

Natuurgetrouwe Afbeeldingen Leiden Tot Minder Retouren

Met 360° beelden laat je zien dat 'je krijgt wat je ziet'. Bedrijven worstelen met het verlagen van de retourpercentages zonder de kosten te verhogen of het beleid te wijzigen. 360°- en 3D-spins helpen klanten beter geïnformeerde aankoopbeslissingen te nemen en toekomstige teleurstellingen te minimaliseren door het product nauwkeurig en authentiek weer te geven.



3

Trek De Aandacht Van Bezoekers Met Aantrekkelijke Beelden

De e-commercestrategieën van vandaag evolueren met technologie.

Het aanbieden van 360 ° en 3D-productrotaties grijpt de aandacht van uw klanten en stelt hen in staat om zich met uw producten bezig te houden om zowel online als in de winkel de verkoop te vergroten.



**Bijna 2/3 van alle klanten
beginnen online met
shoppen.**

4

Het Winkelgevoel Nabootsen Leidt Tot Een Groter Aankoop Vertrouwen En Hogere Conversie

Wanneer 360° & 3D spins strategisch toegepast worden zodat het gevoel van het “in handen hebben” nagebootst wordt en de online bezoekers het product dus van alle kanten goed kunnen bekijken geeft het hen het visuele vertrouwen dat zij bij de aankoop direct het juiste hebben aangeschaft.



A decorative pattern of red dots in the top left corner.

5

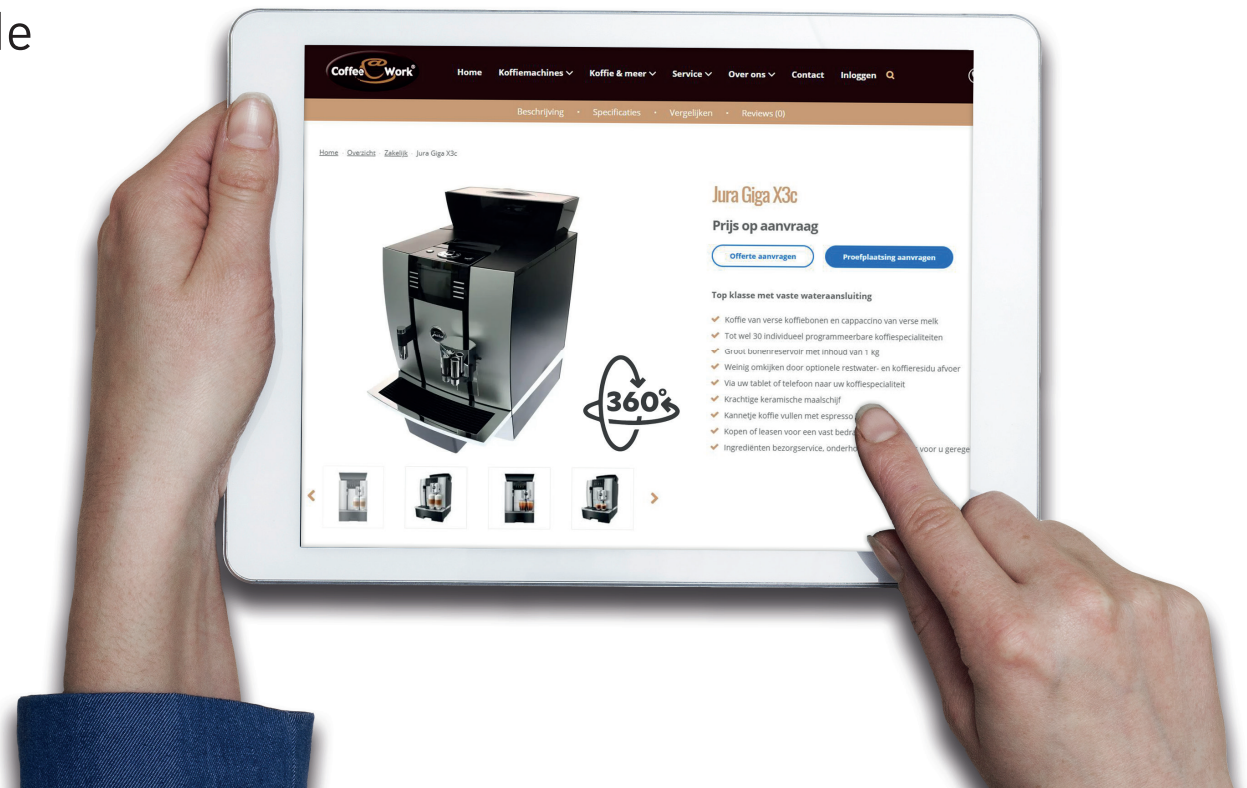
Het Is Bewezen Dat Uitgebreidere Content Andere Contenttypen Overschaduw

Om te winnen tijdens de overgang naar de wereld van eCommerce, vooral omdat productvergelijking en transacties toenemen op mobiele apparaten, moeten merken de mogelijkheid bieden om authentieke en interactieve productervaringen te demonstreren tijdens prospect- en klantinteracties.

6

Interactieve Afbeeldingen Vergroten klanttevredenheid

360 ° / 3D-beelden bieden klanten de vrijheid om online met producten te communiceren alsof ze de aankoop zelf doen. Deze inzichten bieden merken en retailers op hun beurt inzicht in welke aspecten van producten het belangrijkste zijn voor klanten, zodat zij toekomstige producten en ervaringen daarop kunnen afstemmen.



7

Video Spins Creëren Een Emotionele Band En Verhogen Merkbekendheid



Door 360° en 3D beelden verhoogt u de norm en behoort u tot de top User Experience leiders.



Sommige van 's werelds topmerken maken gebruik van spin-fotografie om meer visuele informatie te bieden waarmee klanten een inzichtelijke persoonlijke connectie hebben. Het vergroten van deze emotionele band onderscheidt merken en verbetert het klantenbehoud. Door spins van producten om te zetten in video, kunnen deze wereldwijde spelers deze emotioneel verbonden ervaring online presenteren.



OVERTUIG UW KLANTEN

Met e-commerce is het uw doel om product- en servicedetails te communiceren op een manier die shoppers ertoe aanzet iets te kopen, naar een site terug te gaan en het aan anderen te vertellen. De mogelijkheid voor klanten om in te zoomen op de details van een product en een product virtueel op te pakken en rond te draaien alsof ze het

in de hand hebben, kan een geïnteresseerde prospect snel veranderen in een volwaardige klant. Aan de andere kant, als potentiële klanten kunnen zien dat een product of een onderdeel niet de juiste is, is het minder waarschijnlijk dat ze ontevreden zijn, een klantenserviceoproep doen of een teruggave initiëren.

Producten laten zien zoals ze werkelijk zijn en interactie met deze producten bieden zal uiteindelijk het vertrouwen van bezoekers vergroten, aankoopbarrières wegnemen en de omzet verhogen. Het concept is eenvoudig: visuele informatie is de krachtigste tool die u kunt gebruiken om uw klanten te overtuigen.

Start uw project vandaag.
<https://snap-360.nl>