

Klantervaring ViSoft



Scheffer Badkamers uit Zelhem: ViSoft laat vrijwel exact zien wat je krijgt

Scheffer Badkamers uit Zelhem stapte afgelopen december over naar ViSoft. "Het grote winstpunt," zegt Tessa Wassink, een van de zes ViSoft-gebruikers binnen Scheffer, "is dat mensen door ViSoft een heel realistisch beeld krijgen van hun nieuwe badkamer. Als ik nu een schets presenteer, hoef ik niet meer te zeggen dat het 'ongeveer zo' wordt. Klanten worden daar enthousiast van."

FOTOMATERIAAL

"Als ik een schets heb gemaakt, stuur ik die altijd digitaal naar de klant. Het gaat om een grote investering en dan is het fijn om er op verschillende momenten even naar te kunnen kijken. Veel klanten laten weten dat ze blij zijn met de 'foto'. Met ons vorige programma had ik dat nou nooit. Het is ook net alsof ze gemakkelijker beslissen als ze een fotorealistisch beeld krijgen. In coronatijd is dat natuurlijk helemaal een groot voordeel, omdat de schets een groot deel van het werk moet doen in het verkoopproces. Je kon immers niet op elk moment even binnenlopen."

VR-BRIL IS OVERTUIGEND HULPMIDDEL

Scheffer Badkamers heeft een showroom van ruim 1200 m², met zo'n 80 complete badkameropstellingen. Keuze genoeg, zou je zeggen. "Dat is zeker waar," lacht Tessa, "en het helpt klanten ook echt om te kunnen kijken en vergelijken. Maar een showroom is nooit groot genoeg om alles te laten zien wat de moeite waard is. Terwijl dat in een kleine, lege ruimte dan weer wel kan. Met de VR-bril van ViSoft. Als ik een voorstel voor een badkamer op de computer heb staan, kunnen klanten virtueel in hun nieuwe badkamer rondlopen. Gewoon door de VR-bril op te zetten als ze in onze 'lege badkamer' staan. Heel veel echter kan het niet worden. En met een paar

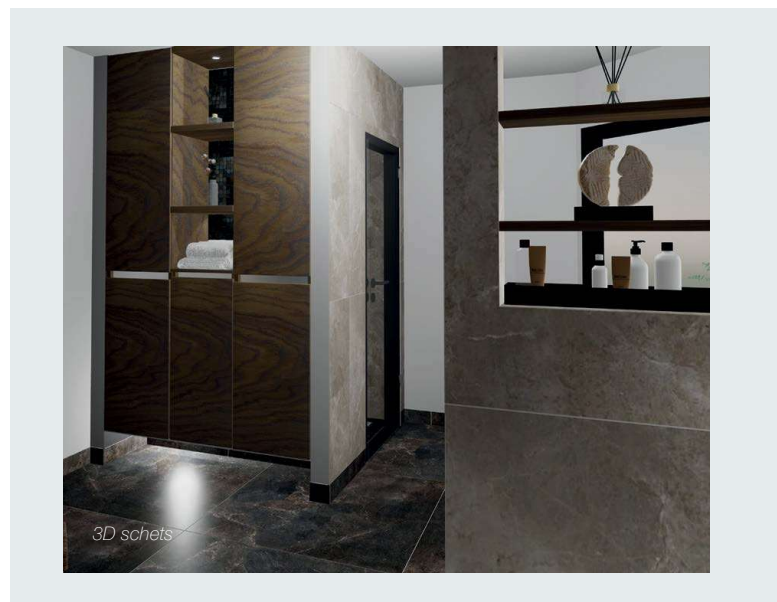
“

Als ik een voorstel voor een badkamer op de computer heb staan, kunnen klanten virtueel in hun nieuwe badkamer rondlopen

”



ViSOFT





Showroom Scheffer Badkamers

klikjes leg ik andere tegels op de vloer of kies ik een andere douche-oplossing. Degene met de VR-bril voelt de badkamer als het ware om zich heen. Als we dan op een goed moment het complete plaatje hebben, lopen klanten toch altijd weer even de showroom in. Op zoek naar de spullen die zij in hun badkamer krijgen. Het geeft toch wat extra vertrouwen als je zaken concreet kunt zien en voelen. Dan is het dus weer heel plezierig dat we zo'n grote showroom hebben."

DE BOMEN EN HET BOS

Hoe vind je als ontwerper van badkamers de weg in de enorme hoeveelheid mogelijkheden? "Het is mijn

vak om te weten welke producten er zijn en om de match te maken met de wensen van de klant. Kwestie van zorgen dat je op de hoogte blijft. Iets anders is, dat ViSoft werkt met speciale fotoformaten. Fabrikanten moeten die aanleveren. Als ze dat niet doen, verkleinen ze hun verkoopkansen. Want wat ik niet kan laten zien, kan ik moeilijker verkopen. Niet omdat ik het niet wil verkopen, maar omdat mensen nu eenmaal graag een compleet plaatje zien, zo realistisch mogelijk."

Het klinkt alsof ViSoft het ideale hulpmiddel is. "In de ontwerp- en verkoopfase zeker. Wat mij betreft wordt het alleen nog eenvoudiger om een schets om te zetten in een montage-tekening."

