

Millennials 'like'n' smart-home

23-06-2020 14:37



De smart-home-categorie waarin consumenten momenteel de meeste interesse tonen is verlichting. Daarna zijn de categorieën beveiliging (11%) en verwarming (10%) het meest in trek. De interesse in andere slimme categorieën is lager. De interesse voor deurcommunicatie (7%) en zonwering (7%) is ook aanwezig, terwijl de belangstelling voor slimme producten voor tuinieren beperkt is tot 4% van de Europese consumenten.

Drijfveren: 'bespaar energie' en 'maak mijn leven makkelijker'

Om consumenten te overtuigen om de smartproducten te kopen, dienen retailers en fabrikanten de voordelen op het gebied van 'energie besparen' en 'het leven makkelijker maken' te benoemen. Anderzijds ziet de consument ook barrières om deze producten te kopen. De hoge kosten worden het meest genoemd als barrière voor het kopen van smarthomeproducten. Daarnaast vreest men dat de producten te ingewikkeld te installeren zijn en de hulp van een professional nodig is.

Dit bericht is gebaseerd op USP's European Home Improvement Monitor Q1 2020. De afbeelding bij dit bericht leenden van smarthomemagazine.nl