# ****PRESSMEDDELANDE 2012-11-30****

# ****STUDIE: Informationsglapp i byggbranschen****

**wec360° AB har utfört en studie i syfte att få en tydligare bild av vad människor behöver för att känna sig trygga och lustfyllda i köpprocessen av nytt boende.**

Fokusgruppen har bestått av nyproduktionskunder, nyproduktionsspekulanter och aktörer i ledande position från bygg- och fastighetsbranschen.

**** Branschen möter inte efterfrågan

Studien visar att det finns ett tydligt glapp mellan vad spekulanter av nyproduktion önskar och säger sig behöva för att ta trygga beslut, och det som byggbranschen faktiskt erbjuder.

Kunderna efterfrågade generellt mer omfattande bild- och textmaterial för tydligare översikt och helhetskänsla. Man tar vidare hellre del av digitalt material via dator eller surfplatta än tryckt material, primärt för att man upplever att digitala lösningar just ger en mer helhetlig och engagerande bild.

**FAST I GAMLA SPÅR:** Samtidigt ligger Byggbranschens fokus oftast på tryckt information för broschyrer och informationsblad. Anledningen sägs vara ”gammal vana” och brist på erfarenhet och kompetens av digitala lösningar.

**** Vill välja och testa själva

Möjligheten att bättre kunna se tillval såsom kakel, köksinredning och dylikt är mycket eftertraktad och något som kunderna upplever att de inte får grepp om i dagens informations- och marknadsföringsmaterial. Det underlag som finns att tillgå i broschyrer anses för svårt att fatta beslut utifrån, och man finner det omöjligt att skapa sig en känsla av helheten utifrån det.

**** Information framför känsla

Vad gäller området sätter man generellt nyttobetonade värden såsom känsla för och information om kommunikationer, avstånd till skola, dagis, affär och andra serviceinrättningar framför annat.

**TA DEL AV STUDIENS RESULTAT PÅ:**<http://www.wec360.se/nyheter/informationsglapp-i-byggbranschen/>

**FÖR MER INFORMATION** eller för tillgång till hela studien, kontakta:
Mattias von Corswant (VD wec360° AB) – 0736 17 46 67 – mattias@wec360.se