

# AR-примерка и возвраты мебели

Гид для производителя и салона: что показывает статистика и как проверить это на своих изделиях за 7 дней

|                                                               |                                                  |                                                 |                                                                      |
|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| <b>+94%</b><br>конверсия карточек с<br>3D/AR — данные Shopify | <b>+92%</b><br>конверсия Wayfair View<br>in Room | <b>−43%</b><br>возвратов по мебели —<br>Wayfair | <b>22×</b><br>окупаемость<br>AR-инвестиции — DFS<br>(Великобритания) |
|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|

## Главная мысль в одном абзаце

Мебель покупают «глазами» — и возвращают тоже глазами: «не влезло», «не так выглядит вживую». AR-примерка переносит примерку из салона в комнату покупателя до заказа: модель 1:1 через камеру телефона, без приложений (iPhone — Quick Look, Android — Scene Viewer). Это единственный инструмент, который снижает и возвраты, и конверсионный барьер «нужно съездить посмотреть» одновременно.

Полный разбор с прямыми ссылками на исследования: [mebelar.digital/blog/ar-pokazately](https://mebelar.digital/blog/ar-pokazately)

## Откуда берутся возвраты и недособранные сделки

- Корпусная мебель 60 000 ₽+ возвращается из-за габаритов и цвета: в салоне образец выглядит иначе, чем у клиента при его освещении.
- «Надо съездить посмотреть» — половина воронки интернет-магазина умирает на этой фразе; визит в салон откладывает решение на недели.
- Менеджер пересылает фото из каталога — клиент не может мысленно масштабировать картинку, покупает «на авось» и ошибается.

## Что измерено до нас

| Кто                  | Что измерили                            | Результат                                       |
|----------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <b>Shopify</b>       | карточки товаров с 3D/AR против без них | <b>+94% конверсии покупки</b>                   |
| <b>Wayfair</b>       | функция View in Room                    | <b>+92% конверсии, –43% возвратов по мебели</b> |
| <b>DFS (UK)</b>      | AR-инвестиция в рознице мебели          | <b>окупаемость 22x</b>                          |
| <b>Magna Snap AR</b> | ролик AR в рекламе мебели               | <b>двузначный рост намерения покупки</b>        |

Оговорка для честного чтения: цифры — публичные данные вендоров и их кейсов, выборка у каждой компании своя. Работает направление, а не конкретный процент: у ритейла с AR конверсия выше, возвраты ниже. Поэтому правильный шаг — проверить на своих пяти изделиях (пилот), а не покупать обещания.

## Как это внедряется: 3 способа, от простого к интеграции

### 1. AR-страницы без вашего сайта

Мы делаем модели и публикуем готовые страницы товара со ссылкой и QR. Ссылку кидают в WhatsApp менеджеры, QR встаёт на ценник в шоуруме. Ноль работ для вашего IT.

### 2. Виджет на существующий сайт

Одна строка `<script>` в карточку товара (Tilda/Битрикс/WordPress/самопис). Кнопка «Посмотреть в интерьере» появляется на iPhone и Android без приложений и аккаунтов.

### 3. Каталог целиком через конвейер

Папка с CAD-экспортами (PRO100, bCAD, Компас-STEP, FBX/OBJ) или фото+габаритами → на выходе GLB + USDZ + 360°-видео для маркетплейсов + страница. Цвета сопоставляем с каталогами Kronospan/EGGER, габариты — параметрикой (шкаф 2180×590 вместо «среднего» 2200×600).

## Что нужно от вас для старта (5 пунктов)

1. Список изделий для пилота (до 5 шт).
2. Габариты Ш×В×Г и высота ножек — из паспорта изделия.
3. Геометрия: CAD-экспорт, или чертёж, или фото при дневном свете.
4. Цвета: артикул ЛДСП/обивки или HEX-образцы.
5. Название и описание для карточки — что видит покупатель.

Чек-лист с примерами форматов: [mebelar.digital/onboarding.html](https://mebelar.digital/onboarding.html)

## Проверьте на своих изделиях за 7 дней

Пилот бесплатен и устроен как A/B, а не как демо: до 5 ваших изделий становятся AR-страницами, вы получаете ссылки, QR-таблички и мини-отчёт — просмотры карточек и запуски AR. Решение о договоре — по вашим цифрам.

|                                                            |                                                    |                                                               |                                                           |
|------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| <b>7 дней</b><br>от писем с материалами<br>до живых ссылок | <b>до 5</b><br>изделий в пилоте, без<br>предоплаты | <b>1-5 МБ</b><br>вес PBR-модели — ок<br>для слабого интернета | <b>0 ₽</b><br>приложений и<br>аккаунтов для<br>покупателя |
|------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|

### Что посмотреть перед письмом

- Живое демо каталога: [mebelar.digital/demo.html](http://mebelar.digital/demo.html)
- Проверка на ваших телефонах (QR под каждую фичу): [mebelar.digital/test.html](http://mebelar.digital/test.html)
- Сравнение двух моделей и замер ниши в AR: [mebelar.digital/compare.html](http://mebelar.digital/compare.html) · [measure.html](http://mebelar.digital/measure.html)
- Демо «витрины клиента» (то же получит ваш покупатель): [mebelar.digital/showroom/mebelnord/](http://mebelar.digital/showroom/mebelnord/)

---

### Написать нам

[hello@mebelar.ru](mailto:hello@mebelar.ru) · Telegram @mebelar · [mebelar.digital](http://mebelar.digital)

Тема письма для пилота: «Пилот AR + ваш город + количество позиций каталога».  
Отвечаем в течение рабочего дня.