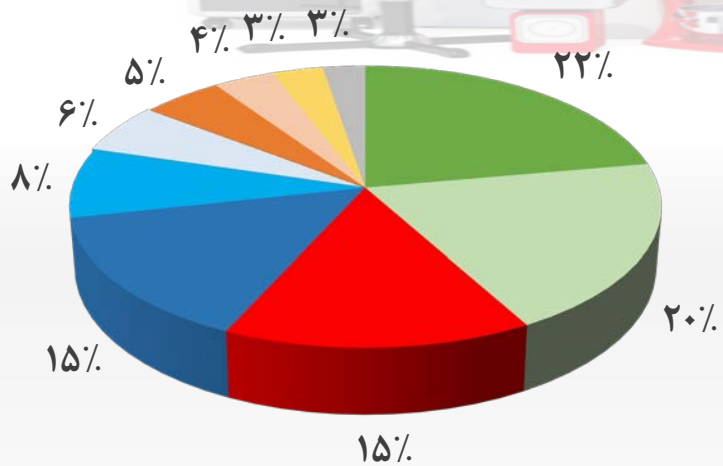


# دلایل توجه مشتریان به لوازم خانگی خارجی از نگاه فروشندگان



- توصیه سایر مصرف کنندگان ۶٪
- تبلیغات ۵٪
- مصرف انرژی پایین تر ۴٪
- توصیه فنی فروشنده ۳٪
- سایر ۳٪

- کیفیت بالاتر ۲۲٪
- لوکس بودن ۲۰٪
- قیمت مناسب ۱۵٪
- قابل اعتماد بودن ۱۵٪
- خدمات پس از فروش بهتر ۸٪

ماخذ: مرکز آمار ایران، طرح آمارگیری از خرده فروشی و عمده فروشی لوازم خانگی در سال ۱۳۹۲

توضیحات: نتایج طرح هنوز مطرح و برای سیاست گذاری موثر تلقی می شود