

# Gründe für den Online-Einkauf: Nicht der Preis siegt, sondern...

✖ Wenn man sich fragt, was die Hauptbeweggründe für einen Online-Einkauf sind, könnte man meinen, dass für viele Verbraucher der erhoffte günstige Preis das entscheidende Kriterium ist. Eine aktuelle amerikanische Studie hat bei der Befragung von 1.000 Konsumenten aber andere Antworten erhalten.

**Lesen Sie hier, was noch wichtiger als ein guter Preis ist.**

Gefragt wurde in der Studie: Wieso kaufen Sie online ein?

Ich kann jederzeit einkaufen: **81 Prozent**

Ich spare Zeit: **77 Prozent**

Ich kann Preise vergleichen: **61 Prozent**

Ich kann gesuchte Produkte leicht finden: **56 Prozent**

Ich bekomme günstige Preise: **46 Prozent**

Ken Cassar von Nielsen Online erklärt die Ergebnisse mit dem langfristigen Effekt eines bequemen Online-Einkaufs:

*Coming into the holiday season, retailers are keenly focused on promotions, which certainly have the ability to move the needle in the short term. In the long run, however, convenience keeps people coming back to the Internet during the holiday season. It's available whenever consumers are ready to shop, offers a wide selection, and obviates the need to fight the crowds at the mall.*

Den vollständigen Text der (englischsprachigen) Pressemitteilung finden Sie als PDF bei Nielsen.