

Warum brechen so viele Verbraucher den Einkauf ab?

☒ Eine von der Zeitschrift Internet World Business durchgeführte repräsentative Befragung zum Online-Kaufverhalten der Deutschen unter 1.000 Erwachsenen hat die Hauptgründe für Kaufabbrüche genauer untersucht. Die Auswertung liegt jetzt vor.

Drei Gründe dominieren die Antworten der Verbraucher klar...



Die Studie bestätigt, was Shopexperten immer wieder betonen: Die Kunden verlangen Transparenz. Das betrifft nicht nur die Versandkosten, die laut Umfrage der häufigste Grund für einen Kaufabbruch sind, sondern auch die Eigendarstellung des Unternehmens: 40 Prozent scheuen vor dem abschließenden Klick auf den Bestell-Button zurück, weil ihnen der Händler nicht seriös genug erscheint. Abhilfe kann ein Prüfsiegel schaffen, deutliche Angaben über das Unternehmen und die Möglichkeit, bei einer Hotline anzurufen.

Mehr dazu in der Ausgabe 14/2008 der IWB.