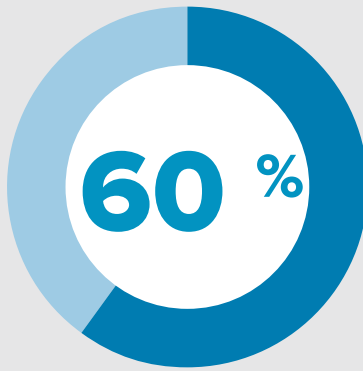


2018 GLOBALE KUNDENSTUDIE:

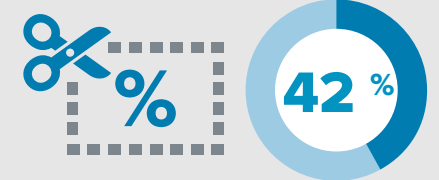
KUNDEN ERWARTEN HEUTZUTAGE:

TECHNOLOGIELÖSUNGEN, DIE LADENGECHÄFT UND ONLINE-SHOP NAHTLOS VERBINDEN

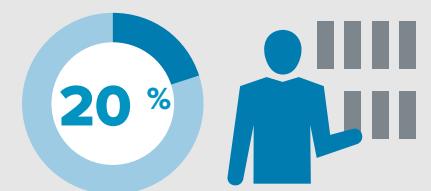


60 % der Kunden sagen, dass Verkäufer, die sie mithilfe von Mobilgeräten unterstützen, das Einkaufserlebnis verbessern.

NEUE VORLIEBEN VON KUNDEN



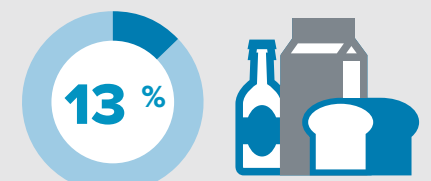
suchen meist nach Sonderangeboten/Preisnachlässen.



stöbern gern, auch ohne etwas zu kaufen.



bevorzugen vertraute Geschäfte.

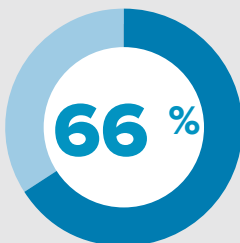


kaufen nur, was sie wirklich brauchen.

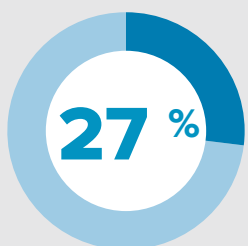
HÖHERE ERWARTUNGEN AN LIEFERUNGEN



66 % der Kunden bevorzugen Lieferung am gleichen oder nächsten Tag.



27 % der Kunden sind nicht bereit, selbst für schnelle Lieferungen zu bezahlen.



HEUTIGE KUNDENANFORDERUNGEN



GÜNSTIGERE PREISE



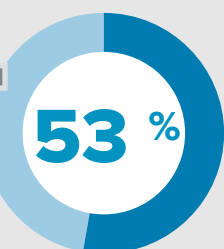
ONLINE-OPTIONEN



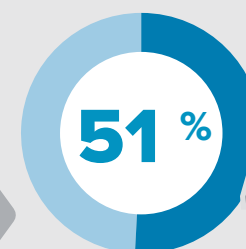
MEHR AUSWAHL



IM GESCHÄFT



Kunden sind nach wie vor unzufrieden mit dem Retouren-/Umtauschprozess.



ONLINE



Die 2018 Kundenstudie von Zebra analysiert die Kundenzufriedenheit und Technologietrends im Einzelhandel, die sowohl Ladengeschäfte als auch Online-Shops revolutionieren. Verbraucher bringen immer weniger Verständnis dafür auf, dass ihre langjährigen Shopping-Anforderungen nicht erfüllt werden. Zudem erwarten sie von den Einzelhändlern sofortige Lösungen und sehen Technologie als die Antwort.



DEN VOLLSTÄNDIGEN BERICHT FINDEN SIE AUF <https://connect.zebra.com/ShopperstudyDEU>