

Medienmitteilung

Basel, 23.02.2021

Aktuelle Studie zum Kaufverhalten bestätigt: Konsumenten sehnen Wiedereröffnung der Läden herbei

Die Wiedereröffnung der Geschäfte wird sehnlichst erwartet: Schweizer Konsumenten vermissen das Einkaufserlebnis und wollen Produkte wieder physisch sehen und erleben, wie die neuste Studie der Prospekte-App Profital zeigt. Dass die Händler mit Rabatten locken, kommt Verbrauchern besonders entgegen – denn der Preis spielt bei vielen eine immer wichtigere Rolle.

Wie hat sich das Kaufverhalten im zweiten Lockdown verändert? Dazu hat Profital, die App für digitale Prospekte und Aktionen, ihre Nutzer befragt. **Das Fazit der mit 2'233 Personen durchgeführten Studie ist eindeutig: Die Lust auf Einkaufserlebnisse ist gross.** Dies gilt sogar für die Lebensmittel-Geschäfte. Während im ersten Lockdown nur 5% täglich einkaufen gingen, sind es im zweiten Lockdown 21%. Weitere 34% kaufen alle drei Tage ein, 40% einmal in der Woche.

Online-Angebote können das Shopping-Erlebnis im Laden nicht ersetzen

Ebenfalls rege genutzt werden die Online-Services der geschlossenen Geschäfte. 56% lassen sich Bestellungen nach Hause liefern, 21% nutzen Click & Collect – und nur jede/r Dritte verzichtet komplett auf Online-Einkäufe. Doch die Angebote im Web können das Einkaufserlebnis nicht ersetzen: **72% gaben an, dass ihnen das Einkaufen im stationären Handel fehlt.** Die meistgenannten Gründe sind das Sehen, Anfassen und Anprobieren der Produkte (74%) und das fehlende Einkaufserlebnis (36%). Aber auch das Unterstützen der lokalen Händler (33%) und sich inspirieren lassen (31%) spielen eine wichtige Rolle. Einen klaren Gewinner gibt es auch bei der Produktkategorie, die am stärksten vermisst wird: Bei 62% sind es Kleidung, Schuhe & Accessoires, gefolgt von Möbeln & Einrichtungsgegenständen (32%) sowie Elektrogeräten (22%).

Der stationäre Handel darf sich auf hohe Umsätze freuen: Das Kaufinteresse ist hoch.

Wenn die Läden voraussichtlich am 1. März wieder öffnen, **wollen 30% in der ersten Woche wieder stationär einkaufen gehen, weitere 55% warten den ersten Ansturm ab.** *«Insgesamt aber darf sich der stationäre Handel auf hohe Umsätze freuen»*, ist **Profital-Geschäftsführer Raphael Thommen** überzeugt, *«die Wiedereröffnung wird sehnlichst erwartet.»* Dennoch geht die Corona-Pandemie nicht spurlos an den Konsumenten vorbei: Zwar haben 22% mehr Geld zur Verfügung als vor der Corona-Krise – aber jede/r Dritte steht schlechter da als zuvor.

Die Folge: Der Preis hat für 48% an Bedeutung gewonnen, Qualität spielen für 32% eine grössere Rolle, Regionalität für 25%.

Die Corona-Krise führt auch zu einer bewussteren Einkaufsplanung: **72% der Befragten gaben an, sich vorgängig über Aktionen und Rabatte zu informieren** – das sind 23% mehr als im ersten Lockdown. Die Wiedereröffnung der Geschäfte bietet gerade für preisbewusste Konsumenten interessante Opportunitäten. «Viele Geschäfte sitzen auf vollen Beständen und werden daher auf Rabattaktionen setzen, um ihre Produkte zu verkaufen», so Raphael Thommen. «*Mit unserer App werden sich sowohl die Händler als auch die Konsumenten auf die nächste Shopping-Welle bestens vorbereiten können.*»

Über die Studie

Die Studie von Profital untersucht das Kaufverhalten in Zeiten von Corona. Für die Studie wurden 2'233 Nutzer der Profital-App in der ganzen Schweiz befragt, davon 67% in der Deutschschweiz, 24% in der Westschweiz und 9% im Tessin. Die Online-Konsumentenbefragung fand zwischen dem 16. und 18. Februar 2021 statt. Dies ist bereits die fünfte Konsum-Studie von Profital seit Ausbruch der Pandemie.

Über Profital

Profital ist der führende Schweizer Anbieter für digitale Prospekte und Mobile Retail Marketing. In der gleichnamigen App und auf der Webseite profital.ch finden Nutzer Prospekte, Aktionen und Filialinformationen von über 100 Händlern und Markenherstellern. Jeden Monat planen über 400'000 Schweizer Konsumenten ihre Einkäufe mit dem kostenlosen Einkaufshelfer und lesen dabei mehr als 4 Millionen digitale Prospekte. Das Startup der Schweizerischen Post und der Direct Mail Company wurde 2017 gegründet und hat seinen Sitz in Basel.

Mehr Informationen unter: <https://business.profital.ch/presse/>

Profital für iOS und Android: <https://profital.onelink.me/yyck>

Webportal: <https://www.profital.ch/>

Kontakt Profital

Stephanie Csendes
Head of Marketing & Communications
Tel: 061 337 87 23
presse@profital.ch

Kontakt Rent a PR

Brigitte Kaps
CEO & Founder
079 289 20 42
mail@rentapr.ch