akeneo

PX PULSE I PRICING

Verbraucher hinterfragen Preise zunehmend

Wirtschaftlicher Druck führt dazu, dass US-Verbraucher stärker auf Preise achten, skeptischer werden und Angebote vor dem Kauf häufiger vergleichen.

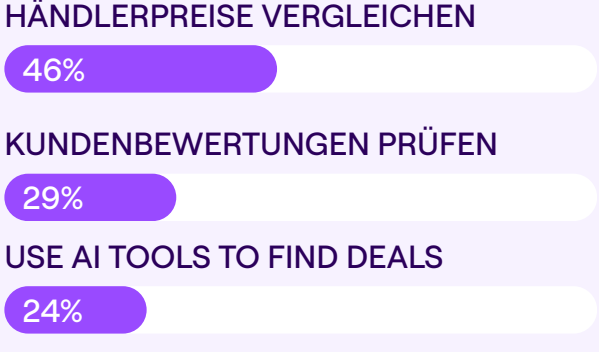
79% der Verbraucher haben einen Kauf aufgeschoben, weil sie davon ausgingen, dass der Preis zu einem späteren Zeitpunkt sinken würde.

STEIGENDER PREISDRUCK, SINKENDES VERTRAUEN

59% der Verbraucher geben an, dass der Preis bei Kaufentscheidungen heute wichtiger ist als noch vor sechs Monaten.

68% der Verbraucher vertrauen kaum oder gar nicht darauf, dass Händler faire oder wettbewerbsfähige Preise anbieten.

89% der Verbraucher prüfen beim Onlinekauf gezielt, ob sie den besten Preis erhalten.



EINHEITLICHE INFORMATIONEN UND TRANSPARENZ WERDEN TEIL DES PRODUKTERLEBNISSES

77%

haben dasselbe Produkt bei verschiedenen Anbietern zu unterschiedlichen Preisen gesehen.

68%

prüfen im Geschäft gelegentlich über die Website oder App des Händlers, ob ein Produkt online günstiger ist.

57%

würden Händlern bei Preisen weniger vertrauen, wenn diese auf persönlichen Daten oder dem Kauf-verhalten basieren.

AI

56% vertrauen KI-Tools zumindest teilweise bei Preisangaben verschiedener Händler.

IM DIESJÄHRIGEN WEIHNACHTSGESCHÄFT WOLLEN VERBRAUCHER ANGEBOTE AUF VERSCHIEDENE WEISE VERGLEICHEN:

