



Krisen, Lieferengpässe und steigende Preise beeinflussen das Shopperverhalten. Handelsunternehmen müssen sich auf dieses veränderte Verhalten einstellen, wenn sie weiterhin für ihre Kund:innen relevant sein wollen. Wie genau sich das Shopperverhalten verändert und wie sich die deutschen Konsument:innen von denen in anderen Ländern unterscheiden, haben die Multichannel-Marketing Spezialist:innen von Marigold untersucht.

Fast zwei Drittel der europäischen Verbraucher (64 %) sind im Hinblick auf steigende Lebenshaltungskosten sehr pessimistisch und 60 Prozent sehen auch die Konjunkturaussichten negativ. Die unmittelbare Folge: Verbraucher ändern ihr Kaufverhalten. So planen 60 Prozent der Konsumenten, in diesem Jahr weniger Spontankäufe zu tätigen. Dabei wollen 50 Prozent länger recherchieren, 49 Prozent auf Sonderangebote warten und 43 Prozent beim Kauf ihrer Lieblingsmarken Treuevorteile nutzen.

Im Hinblick auf Umsatzsteigerung ist E-Mail einer der bevorzugten Kanäle für europäische

Konsumenten, um Angebote, Inhalte, Rabatte und Prämien von Marken zu erhalten. So hat in den letzten 12 Monaten fast die Hälfte der befragten Verbraucher (48 %) einen Kauf unmittelbar aufgrund einer E-Mail getätigt. Werbebanner und SMS wurden dabei in der Wirksamkeit um 100 Prozent übertroffen. Die europäischen Konsumenten sind allerdings auf mehreren digitalen Kanälen unterwegs: die Hälfte (50 %) hat Einkäufe aufgrund von Werbung auf sozialen Medien und 47 Prozent aufgrund von unbezahlten Beiträgen auf sozialen Medien getätigt. Dies signalisiert, dass Marketers eine Strategie brauchen, die alle Kanäle abdeckt. Da Marken jedoch oftmals über ihre eigenen Datenbanken verfügen, ist die E-Mail nicht nur der effektivste Kanal, sondern auch deutlich der kostengünstigste.

**100 Prozent – Im Hinblick auf Umsatzsteigerung übertreffen E-Mails Bannerwerbung und SMS um 100 %**

Trotz der ernüchternden Wirtschaftsaussichten würden deutlich über die Hälfte der europäischen Verbraucher (58 %) mehr für ihre bevorzugten Marken zahlen. 72 Prozent der Konsumenten geben an, dass sie zwar häufig von demselben Unternehmen kaufen, würden sich jedoch nicht als markentreu bezeichnen. Das ist allerdings keine schlechte Nachricht, sondern zeigt, dass eine Marke einen beträchtlichen Teil ihres adressierbaren Marktes durch die richtige Messaging-Strategie, die Mehrwert und starke Treueangebote beinhaltet, überzeugen kann.

Entscheidend für die Kundenbindung ist nicht nur der günstigste Preis, sondern eine Marke, die ihre Community fördert, den Kunden als Individuum anerkennt und ihm entsprechend personalisierte Empfehlungen gibt.

**Über die Studie:** In Marigolds jährlicher Verbraucherstudie wurden über 7.000 Verbraucher in Europa befragt, um Trends und Sichtweisen in den Bereichen Personalisierung, Datenschutz, Messaging, Werbung, Markentreue und zu den steigenden Lebenshaltungskosten zu ermitteln.

Weiter Informationen und Download der Studie hier.

[Text: Eva Maria Schmidt, Marigold]

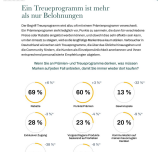
## WELCHE TRENDS BEEINFLUSSEN DAS KAUFVERHALTEN IN DEUTSCHLAND IM JAHR 2023?

Welche Trends beeinflussen das Kaufverhalten in Deutschland im Jahr 2023? Die Studie zeigt, dass Verbraucher in Deutschland zunehmend auf Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung achten. Dies beeinflusst ihre Kaufentscheidungen und führt zu einer stärkeren Präferenz für nachhaltige Produkte.



### Zeit für die Personalisierung Ihrer Kommunikation

Die Studie zeigt, dass Verbraucher in Deutschland zunehmend auf Personalisierung achten. 47% der Konsumenten erwarten, dass Unternehmen sie personalisiert kontaktieren werden. 34% der Konsumenten erwarten, dass Unternehmen sie personalisiert kontaktieren werden. 28% der Konsumenten erwarten, dass Unternehmen sie personalisiert kontaktieren werden. 25% der Konsumenten erwarten, dass Unternehmen sie personalisiert kontaktieren werden.



**MARIGOLD**

Studie: Verbrauchertrends 2023 | 3

[Infografik als pdf](#)