

Shopping



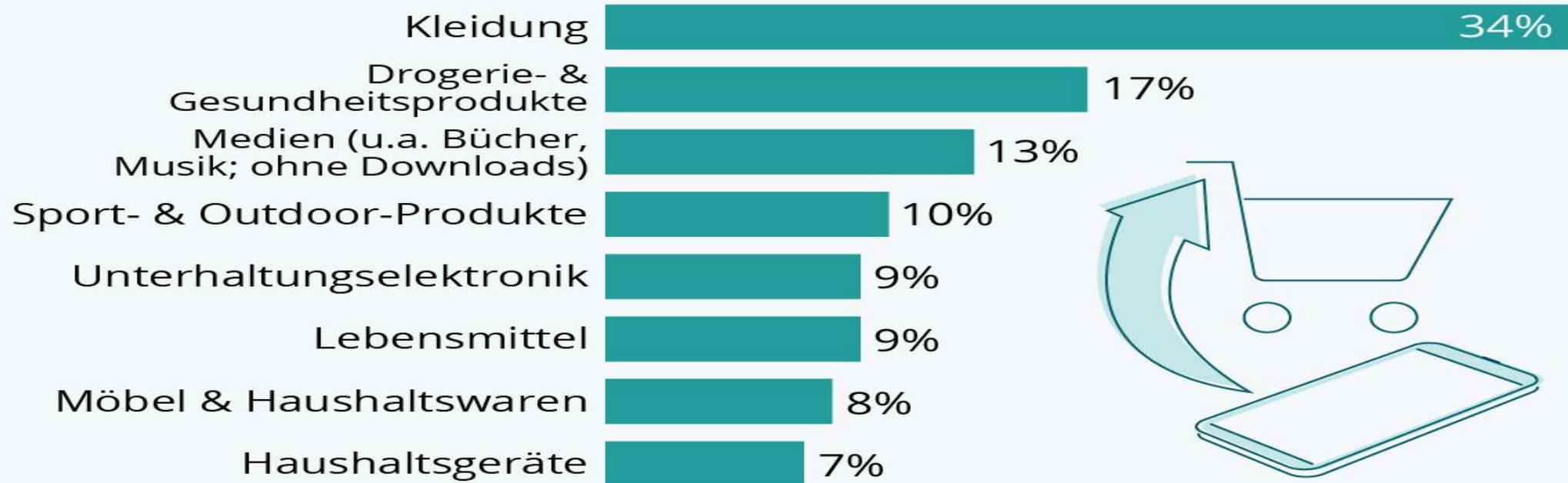


得物



Pandemie führt zu mehr Online-Käufen

Anteil der Befragten, die Folgendes aufgrund von COVID-19 häufiger online gekauft haben



Basis: 1.047 Befragte (ab 18 Jahren) in Deutschland; Mehrfachantworten möglich; Oktober 2021

Quelle: Statista Global Consumer Survey

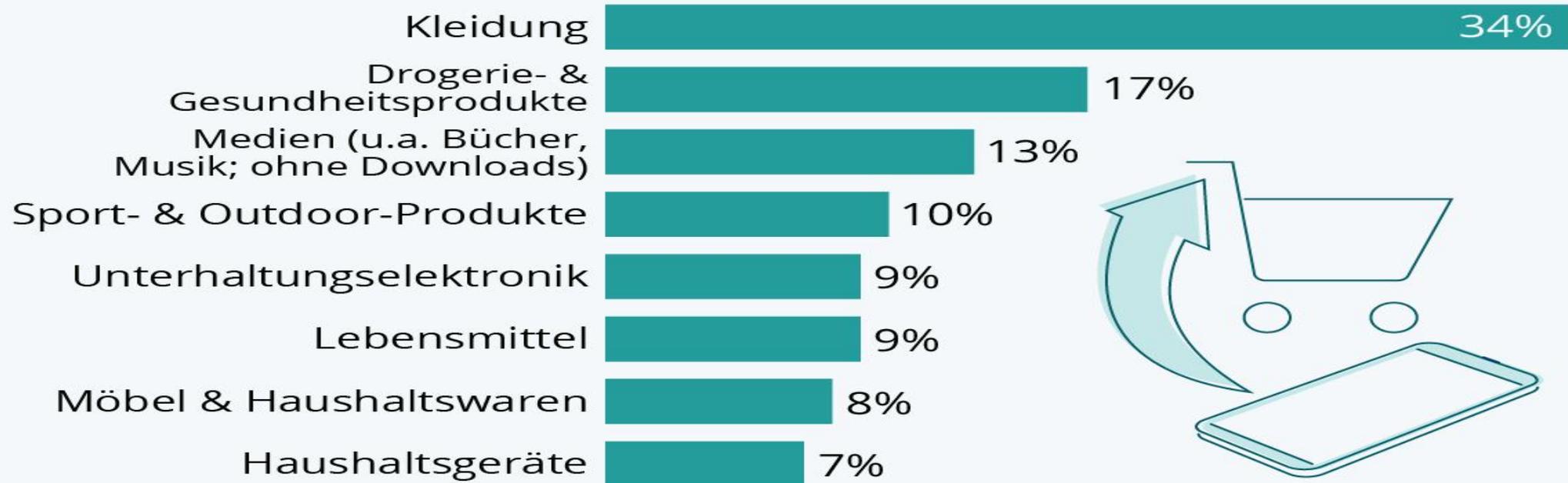


Bitte beschreiben Sie kurz die Informationen, die Sie aus dieser Tabelle entnehmen, und geben Sie jeweils mindestens einen Punkt an. (zuerst freiwilliger, dann in alphabetischer Reihenfolge nach Nachnamen)



Pandemie führt zu mehr Online-Käufen

Anteil der Befragten, die Folgendes aufgrund von COVID-19 häufiger online gekauft haben



Basis: 1.047 Befragte (ab 18 Jahren) in Deutschland; Mehrfachantworten möglich; Oktober 2021

Quelle: Statista Global Consumer Survey



Bitte wählen Sie gemeinsam mit Ihrem Partner eine der folgenden Aufgaben.
(Bitte versuchen Sie, in Ihren Diskussionen Deutsch zu verwenden)



1. Bitte verwenden Sie das folgende Satzmuster, um die Vor- und Nachteile des Online-Shoppings zusammenzufassen.
(die Bilder unten geben Ihnen einige Anregungen)



Die größten Nachteile beim Online-Shopping

Anteil der Befragten mit folgender Meinung zu Online-Bestellungen

Ware kann nicht anprobiert/ausprobiert werden



Versandkosten



Keine Beratung/kein Service



Komplizierter Umtausch



Längere Lieferzeiten



Hoher Mindestbestellwert



Sonstiges



11 GRÜNDE FÜRS ONLINE-SHOPPING

Was sind die wichtigsten Vorteile beim Online-Kauf?

1. UNABHÄNGIG VON DEN ÖFFNUNGSZEITEN **77%**



2. LIEFERUNG NACH HAUSE **76%**

3. ZEITERSPARNIS **67%**

4. GRÖSSERE VIELFALT BEI EINEM PRODUKT **66%**

5. PRODUKTE, DIE ES IM STATIONÄREN HANDEL NICHT GIBT **53%**

6. GÜNSTIGERE PREISE **52%**



7. MEHR PRODUKTINFORMATIONEN **50%**

8. ZUSÄTZLICHE RABATTE **31%**

9. RÜCKTRITTSRECHT VOM KAUF **28%**

10. KEINE GESCHÄFTE AM WOHNORT **22%**



11. ANONYMITÄT BEIM ONLINE-KAUF **13%**

Grundlage der Angaben ist eine Umfrage, die Bitkom Research im Auftrag des Digitalverbands Bitkom durchgeführt hat. Dabei wurden 1.086 Internetnutzer ab 14 Jahren, darunter 1.054 Online-Käufer, befragt. Die Umfrage ist repräsentativ.

bitkom



2. Schreiben Sie mit Ihrem Partner einen eigenen Dialog für eine Einkaufsszene. (Der folgende Dialog kann als Referenz verwendet werden.)



Dialog

- Verkäuferin: Kann ich Ihnen helfen?
- Kunde: Ich brauche eine Hose.
- Verkäuferin: Wie gefällt Ihnen dieses Modell?
- Kunde: Das ist ganz schön. Aber ich möchte keine Hose in Rosa.
- Verkäuferin: Kein Problem, wir haben die Hose auch in Weiß. Gefällt Ihnen die Farbe besser?
- Kunde: Ja, die ist viel schöner. Ich probiere sie mal an.
Verkäuferin: Kommen Sie bitte mit mir.



Reflexion



Vielen Dank!

