

Studio sui consumatori 2021

L'esperienza d'acquisto essenziale: sicurezza, velocità e praticità

I consumatori sono preoccupati. I retailer sono preoccupati. Ma non è tutto nero. Il principale fattore di cambiamento nel retail al momento non è il COVID, è l'adattabilità. I clienti si aspettano come sempre di trovare i prodotti che cercano, prontamente disponibili e al miglior prezzo, e di acquistarli in pochi istanti. E per voi si tratta di un obiettivo a portata di mano.

Online o in negozio, i clienti utilizzano entrambi i canali per gli stessi motivi



56% **54%**

Disponibilità dei prodotti



48% **46%**

Assortimento dei prodotti



42% **37%**

Prezzo

I consumatori chiedono praticità



76%

Desiderano che la permanenza in negozio sia breve



76%

Preferiscono i retailer che offrono procedure di reso facili



65%

Preferiscono acquistare online da retailer che hanno anche negozi fisici

Motivi per cui i clienti escono da un negozio senza fare acquisti, risolvibili con la tecnologia



41%

Il prodotto che intendevano comprare è esaurito



32%

Coda in cassa troppo lunga



31%

Articolo non trovato sugli scaffali

Riprendete il controllo del retail con le analisi e le informazioni contenute nello Studio sui consumatori 2021 di Zebra

[Scarica lo studio](#)