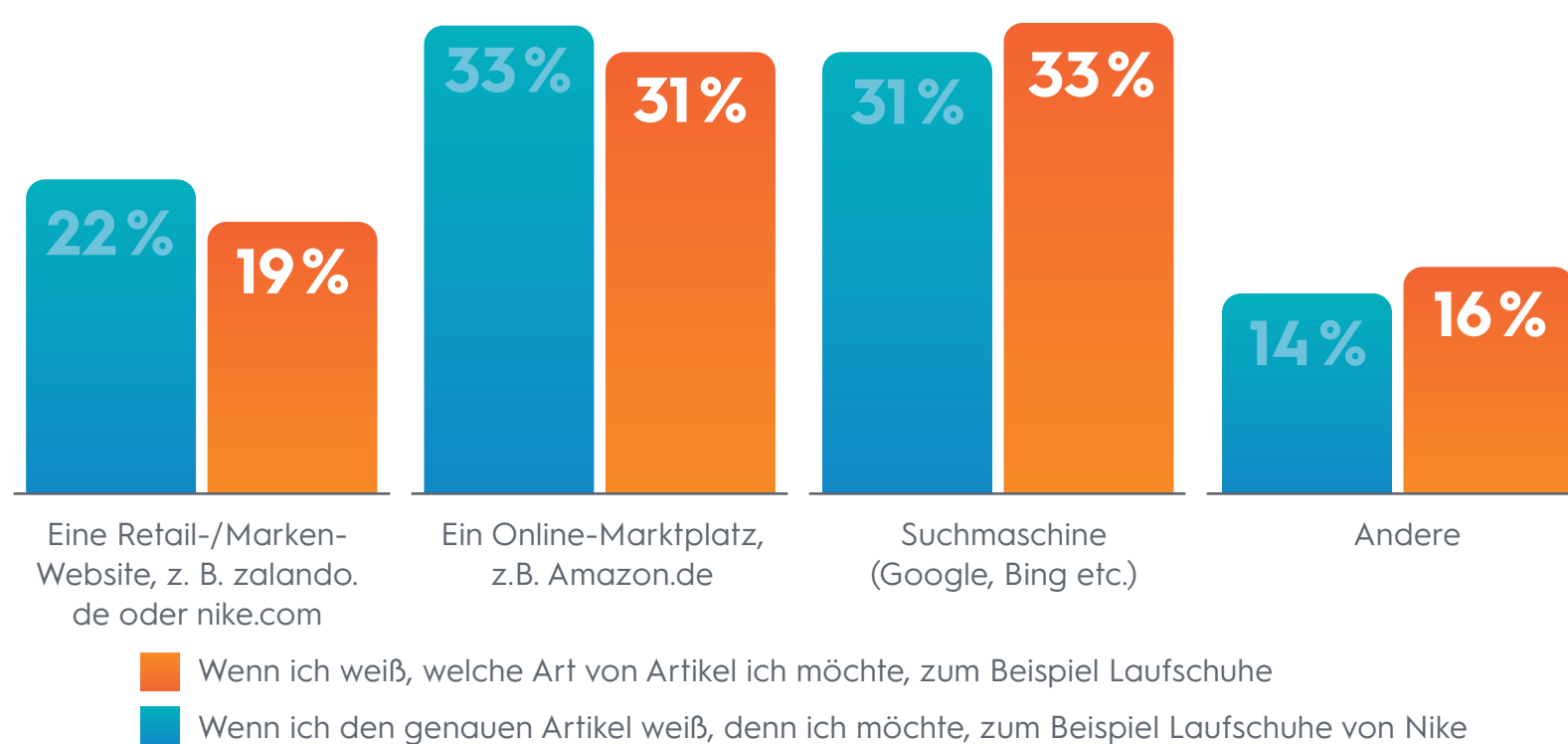


# Shopper Story 2020: So tickt der neue Konsument

Die heutigen Verbraucher verhalten sich wie Detektive. Die „Consideration-Phase“ der Customer Journey, in der ein Kunde für einen potenziellen Kauf recherchiert, hat sowohl in der Anzahl der Touchpoints als auch in der Bedeutung deutlich zugenommen. Wir haben kürzlich über 1.000 deutsche Verbraucher dazu befragt, wie sie kaufen und welche Faktoren ihre Kaufentscheidungen beeinflussen. **Und das sind unsere Ergebnisse:**

Marken- und Retail-Websites sind wichtige Ziele auf der Customer Journey der einzelnen Käufer.

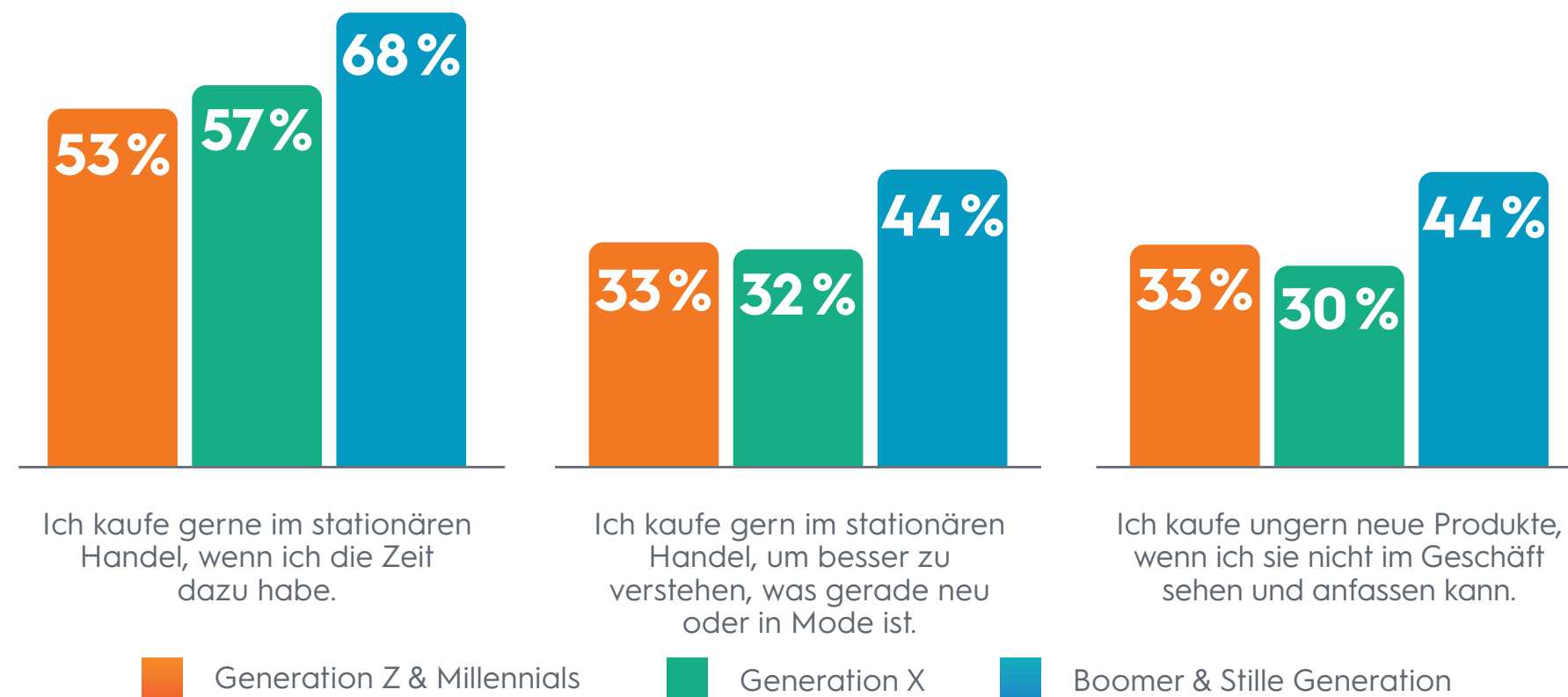
Wenn du dich online über ein Produkt informieren willst, dass du kaufen möchtest: Wo beginnst du in der Regel mit deiner Suche?



Quelle: Criteo Shopper Story, Deutschland, Juli bis August 2019, n=1015

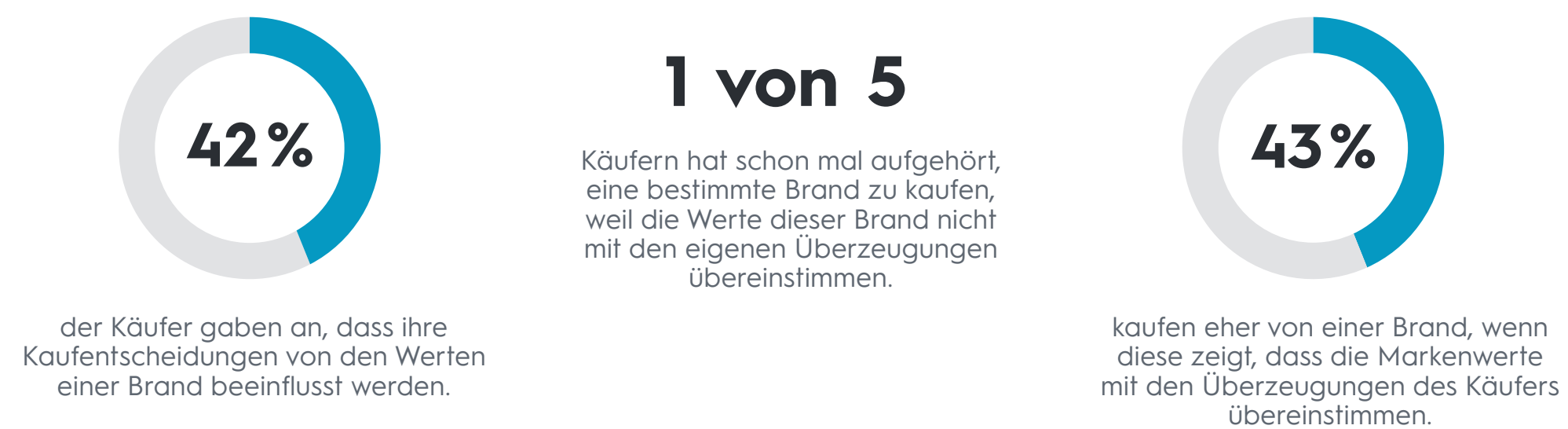


Jede Generation genießt das Shopperlebnis im stationären Handel – wenn sie die Zeit dazu hat.



Quelle: Criteo Shopper Story, Deutschland, Juli bis August 2019, n=901

Markenwerte sind wichtig.

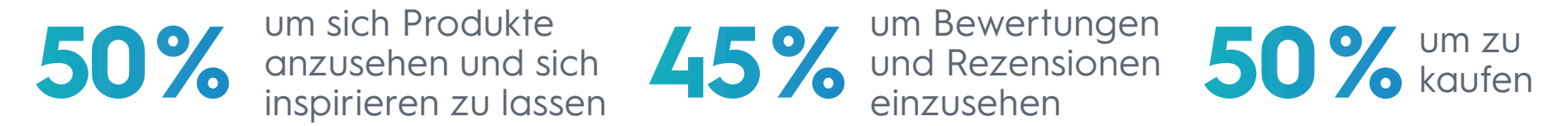


Quelle: \*\*Criteo-Studie „Why We Buy“, Deutschland, Juli 2019, n=1005.

Gen Z: geboren vor 1994 (unter 25 Jahren); Millennials: geboren zwischen 1981 und 1994 (25-38 Jahre alt); Gen X: geboren zwischen 1965 und 1980 (39-54 Jahre alt); Babyboomer: geboren zwischen 1946 und 1964 (55-73 Jahre alt); Stille Generation: geboren vor 1946 (74+).

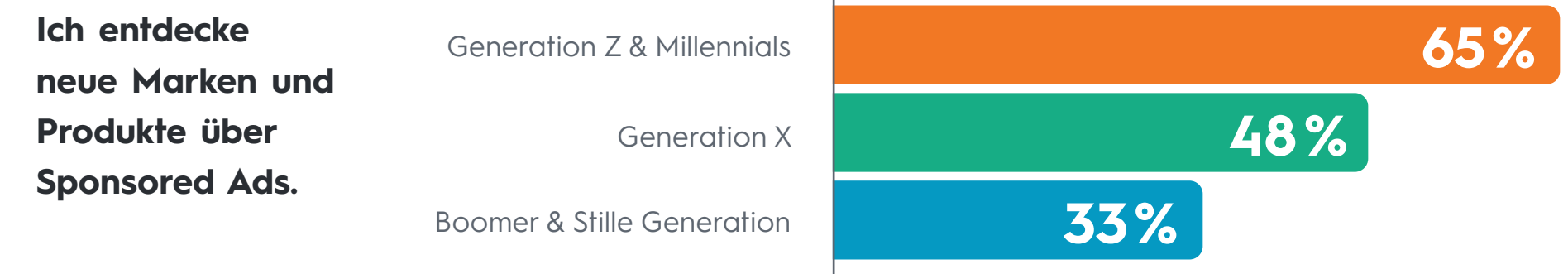
Apps werden über die gesamte Customer Journey hinweg eingesetzt.

Im Durchschnitt nutzen die deutschen Käufer Shopping-Apps ...



Quelle: Criteo Shopper Story, Deutschland, Juli bis August 2019, n=1015

Ads funktionieren auch in der Entdeckungsphase, nicht nur zur Conversion.



Quelle: Criteo Shopper Story, Deutschland, Juli bis August 2019, n=1015

**Criteo. Technologien und Lösungen für vertrauenswürdige und wirkungsvolle Werbung.**

Mit Zugang zu zwei Milliarden geräteübergreifenden IDs (fast 75 Prozent der weltweiten Onlineshopper) und den Daten zu Sales in einem jährlichen Gesamtvolumen von 800 Milliarden US-Dollar versteht Criteo die Konsumenten wie kein anderes Unternehmen.

Unsere Werbelösungen helfen Unternehmen dabei, intelligente, dynamische Ads für die gesamte Customer Journey aufzubauen, denn unsere Daten basieren nicht allein auf Demographie, Likes oder Suchmaschinendaten, sondern darauf, was Menschen wirklich kaufen. Mit unseren einzigartigen Lösungen erstellt ihr Werbung der nächsten Generation für den Online- und Offline-Handel, für mobile Endgeräte und für eure Vertriebspartner.

