

# Möbel: Daten und Fakten zum Online-Shopping.

Verbraucher haben heute viele verschiedene Einkaufsmöglichkeiten. Die Änderungen beim Kaufverhalten in den letzten 12 Monaten belegen dies.

Nach so langer Zeit zu Hause hat das Interesse an Inneneinrichtung zugenommen. Bei Möbeln tätigen Verbraucher große Käufe traditionell in Ladengeschäften. Wie also sollen E-Commerce-Einzelhändler die Verbraucher davon überzeugen, stattdessen online einzukaufen?

Um dies herauszufinden, hat Adobe Commerce eine Studie unter Verbrauchern aus dem gesamten EMEA-Raum durchgeführt, die in den drei Monaten zuvor Möbel und andere Einrichtungsgegenstände online gekauft hatten. Hier präsentieren wir die Ergebnisse.

## Darauf kommt es für Verbraucher hauptsächlich an:

- Das Vertrauen in Online-Shopping wächst mit der Bereitschaft, sich auf Neues einzulassen.
- Verbraucher besuchen Websites mehrmals, bevor sie einen Kauf tätigen.
- Käufer handeln bewusster, daher sind empathische Interaktionen entscheidend.

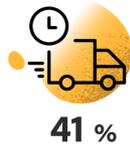
**Möbelkäufer wissen virtuelle Realität zu schätzen. 1 von 5 Verbrauchern möchte die Produkte vor dem Kauf virtuell testen und erleben.**

## Darum klicken Verbraucher auf „Jetzt kaufen“:

Was sind die wichtigsten Faktoren für (erneute) Käufe?



Kostenlose und unkomplizierte Retouren.



Lieferzeit/Ich erhalte meine Produkte so schnell wie möglich.

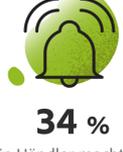


Das gewünschte Produkt ist auf Lager/verfügbar.

Was motiviert zu einem schnellen Kauf?



Ich werde benachrichtigt, dass ein Produkt demnächst vergriffen ist.



Ein Händler macht mir ein Sonderangebot.



Die Website empfiehlt Produkte basierend auf meiner Einkaufshistorie.

## Das Komplettpaket: Wie effektiv sind die Erlebnisse bei Einzelhändlern für Möbel und andere Einrichtungsgegenstände?



## Mehr Website-Besuche vor dem Kauf sind gleichbedeutend mit einem Bedarf an besseren Einkaufserlebnissen:



besuchen eine Website vor einem eigentlichen Kauf mehrfach.

## Längere Lieferzeiten, geringere Kosten: Käufer von Möbeln und anderen Einrichtungsgegenständen nehmen für einen kostenlosen Versand längere Wartezeiten in Kauf.

Bevorzugte Versandoptionen:



## Gewissheit ist wichtig:



**81 %** halten es für sehr/ziemlich wichtig, dass sie ein bestimmtes Lieferzeitfenster wählen können.

**Möchten Sie die gesamte Studie lesen? Die neueste Studie von Adobe Commerce bietet Einzelhändlern einen detaillierten Einblick in die sich schnell ändernden Verbraucheranforderungen und erläutert, wie sie diese erfüllen können.**

[Report lesen](#)

## Über die Studie.

Diese Studie wurde im Oktober und November 2021 durchgeführt. Dabei wurden 9.565 Verbraucher im Alter von mindestens 18 Jahren dazu befragt, wie sich ihr Online-Einkaufsverhalten in den letzten 12 Monaten verändert hat. Die Teilnehmer kommen aus 12 EMEA-Regionen und haben in den letzten 3 Monaten online eingekauft.

## Über Adobe Commerce.

Adobe Commerce, Teil von Adobe Experience Cloud, ist die marktführende E-Commerce-Lösung für Händler und Marken in B2C-, B2B- und hybriden Nutzungsszenarien und wurde im Gartner Magic Quadrant für Digital Commerce 2020 sowie im Forrester Wave for B2B Commerce 2020 als „Leader“ genannt. Adobe Commerce, powered by Magento, verfügt über ein starkes Portfolio Cloud-basierter Omni-Channel-Lösungen, die es Händlern ermöglichen, digitale und physische Einkaufserlebnisse erfolgreich zu integrieren.

Adobe Commerce ist seit zehn Jahren in der führenden Anbieter der Digital Commerce 360 benannten Top 1.000 der Online-Händler und der Top 500 Guides für Europa und Lateinamerika. Adobe Commerce wird unterstützt von einem umfassenden globalen Netzwerk von Lösungs- und Technologiepartnern, einer aktiven globalen Entwickler-Community und dem soliden Commerce-Marktplatz für Erweiterungen, die auf Magento Marketplace zum Download zur Verfügung stehen.

Weitere Informationen finden Sie unter [business.adobe.com](https://business.adobe.com).