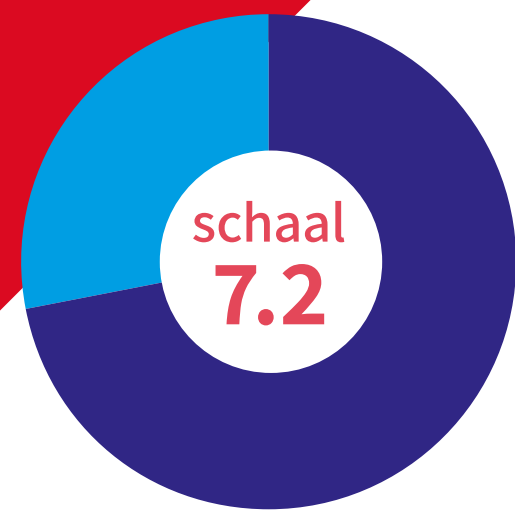


Onderzoek: de impact van

corona op consumentengedrag

Corona heeft ons leven op z'n kop gezet. Zo heerst er veel angst en onrust over onze gezondheid, werken we massaal thuis en zijn winkels en horeca (tijdelijk) gesloten. Om de gevolgen van de coronacrisis op het consumentengedrag in kaart te brengen, hebben wij een onderzoek laten uitvoeren door Marktonderzoeksbureau Ipsos. Wij delen de resultaten natuurlijk graag met u.

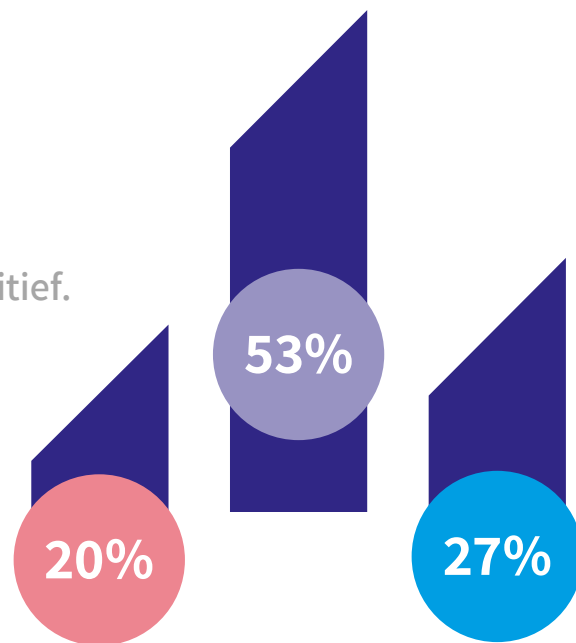


Drastische verandering

Respondenten geven aan dat hun leven drastisch is veranderd met de komst van corona. Op een schaal van 1 tot 10, schatten zijn de verandering gemiddeld in op een 7.2.

Kijk op de toekomst

20% kijkt negatief naar de toekomst. 27% positief. 53% is neutraal.



Iets extra's doen

Om de aankoopdrempel van je product in deze moeilijke tijd te verlagen, kun je je klanten een speciale aanbieding doen. Denk daarbij aan een cashbackactie, gratis cadeau of kortingsvoucher. Uit ons onderzoek is gebleken dat een groot deel van de consumenten hiervoor open staat.

32% cashbacks

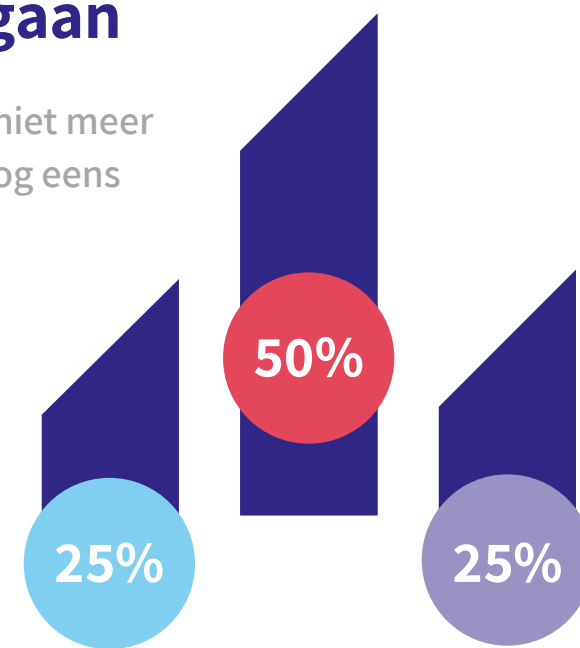
21% gratis cadeau

11% kortingsvoucher bij volgende aankoop

37% nee, voor mij niet interessant

Op vakantie gaan

50% verwacht dit jaar niet meer op vakantie te gaan. Nog eens 25% heeft geen idee.



Verwachte uitgaven

Ik verwacht de komende maanden meer geld uit te geven aan

14% gezelschapsspellen

8% spelcomputers

29% kleding

21% woningdecoratie

14% huishoudelijke apparaten

9% persoonlijke verzorgingsapparaten

5% tablets

6% smartphones

10% gereedschap

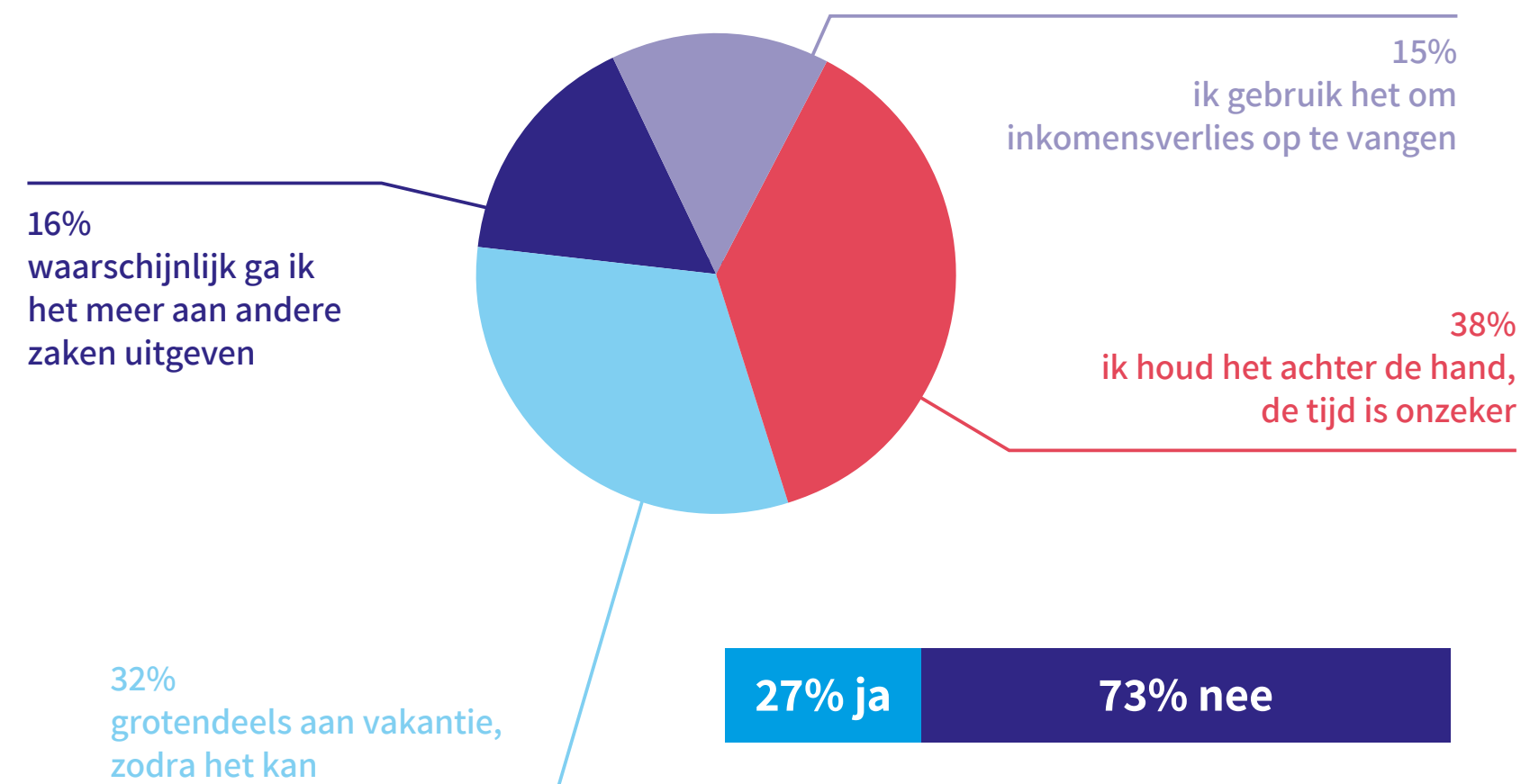
13% tuingereedschap

6% fietsen en e-bikes

16% sport- en fitnessartikelen

Vakantiegeld

Het vakantiegeld wordt dit jaar dan ook op een andere manier besteed



27% ja 73% nee

Aanschaf van producten

Bijna 30% van de respondenten heeft onlangs producten aangeschaft die ze zonder corona niet gekocht zouden hebben. Het gaat om producten in de volgende categorieën:

16% klein huishoudelijk apparaat

7% groot huishoudelijk apparaat

24% electronica

15% producten voor mijn werk

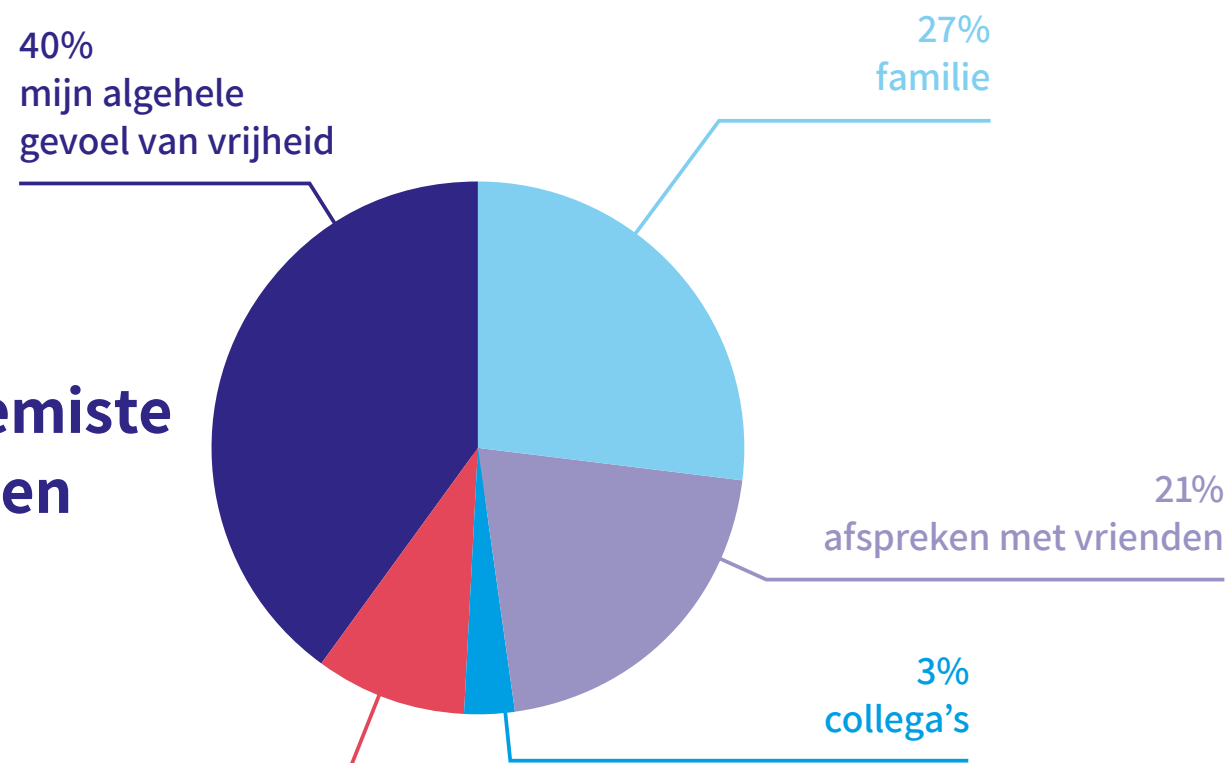
19% speelgoed

15% games

37% voeding

Meest gemiste momenten

9% mogelijkheid onbeperkt reizen



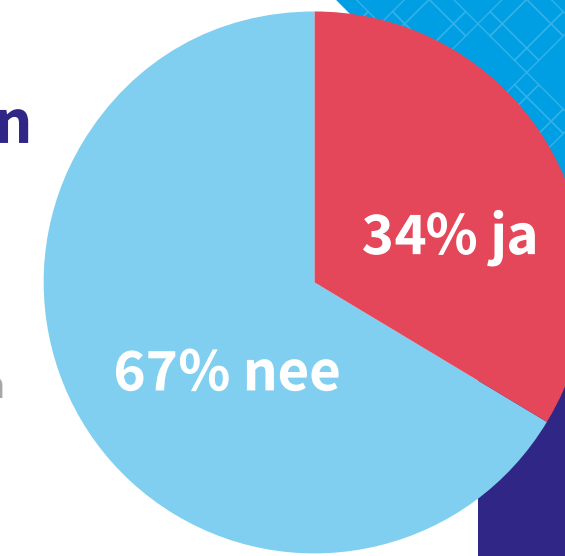
Uitstellen van aankopen

34% heeft aankopen uitgesteld vanwege de coronacrisis. De belangrijkste reden die ze hiervoor geven is onzekerheid.

60% onzekerheid

26% omdat de winkel dicht is

20% overig



DESK smart & solid

Jouw marketingpartner in het werven, activeren en creëren van loyale consumenten.

Desk Services is dé strategische en innovatieve marketingpartner van B2C-bedrijven. Ons doel is het aantrekken en behouden van waardevolle klanten voor onze partners. We adviseren, begeleiden en nemen werk uit handen. Van doelstelling tot uitvoering en evaluatie. Of je doel nu is om meer klanten te werven, een product te introduceren of juist de klantloyaliteit te vergroten: wij hebben de oplossing!

Wil je meer informatie over dit onderzoek? Of ben je benieuwd hoe we jou kunnen helpen in te spelen op het veranderende consumentengedrag? Neem gerust contact met ons op.

PROMOTIES Michel Kempener
michel.kempener@deskservices.nl | +31 6 30 59 43 14
LOYALITEIT Gert Wildvank
gert.wildvank@deskservices.nl | +31 6 20 42 38 68
SALES & ONDERZOEK Ruud Kreuwels
ruud.kreuwels@deskservices.nl | +31 6 53 11 33 11

Withuisveld 15 +31 43 458 2454
6226 NV Maastricht info@deskservices.nl
The Netherlands www.deskservices.nl

- Meer volume wegzetten
- Doorstroming bevorderen
- Probeer aankopen stimuleren
- Klanten werven
- Meer halen uit bestaande klanten
- Klanten behouden
- Merkswitchgedrag bevorderen

PROMOTIES

LOYALITEIT

SALES