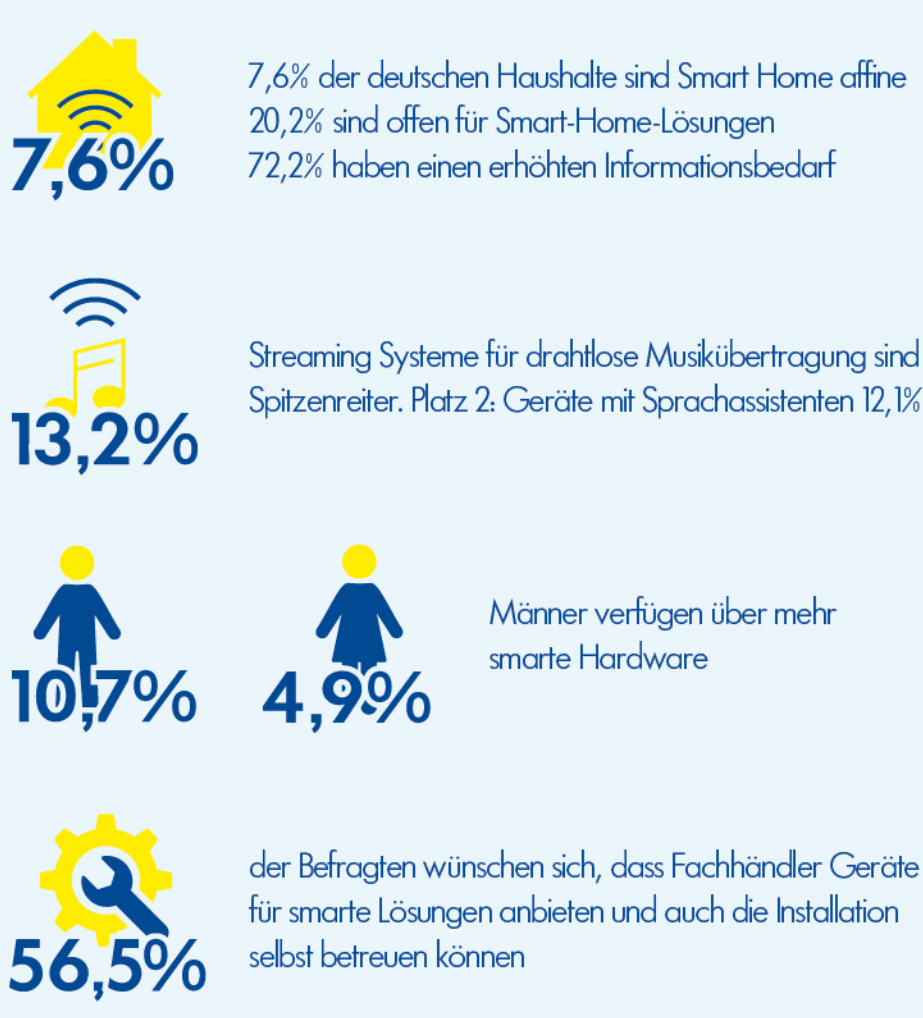
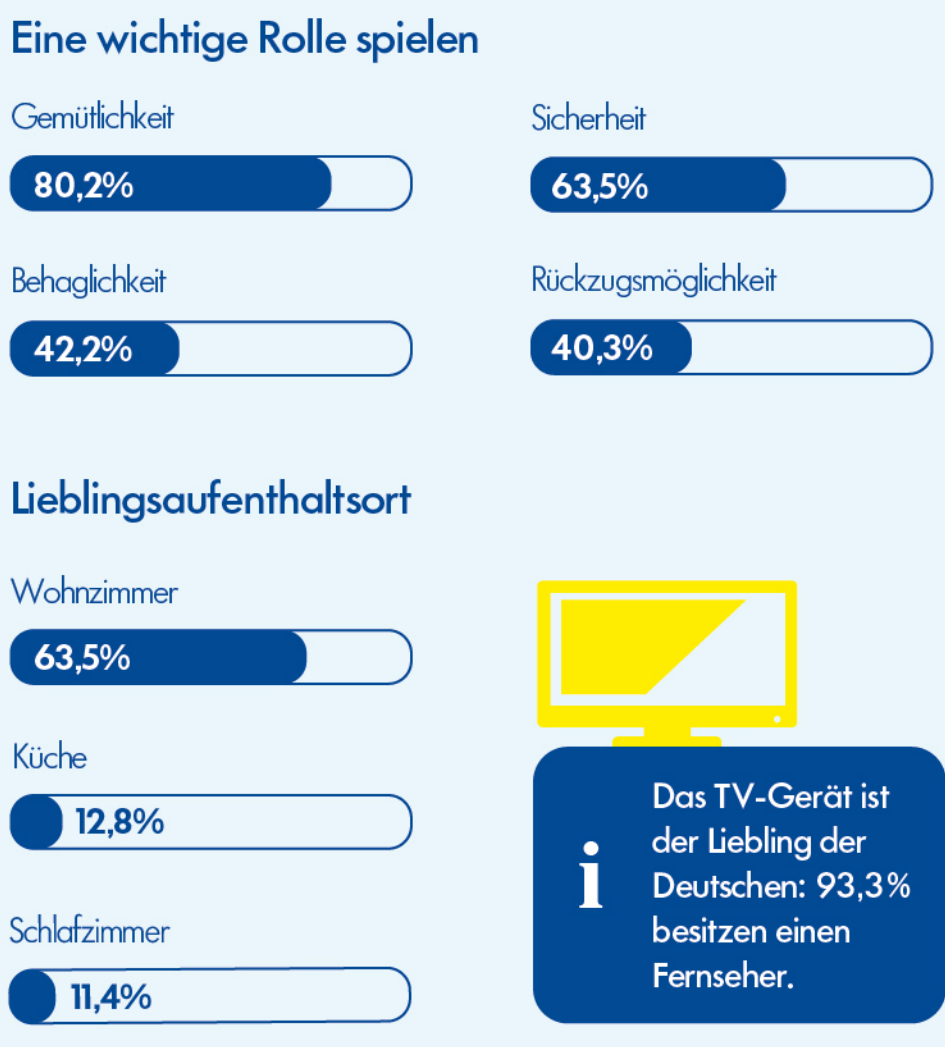


Kaufverhalten deutscher Consumer-Electronics-Konsumenten

Großes Wachstumspotential für den Handel mit smarter Hardware



Wie ist das beste Zuhause der Welt?



Stationärer Handel weiterhin relevant

Die wichtigsten Kauforte:



Kunden nutzen die Freiheit je nach Produktgruppe und Einkaufsort unterschiedliche Zahlungsmittel zu verwenden



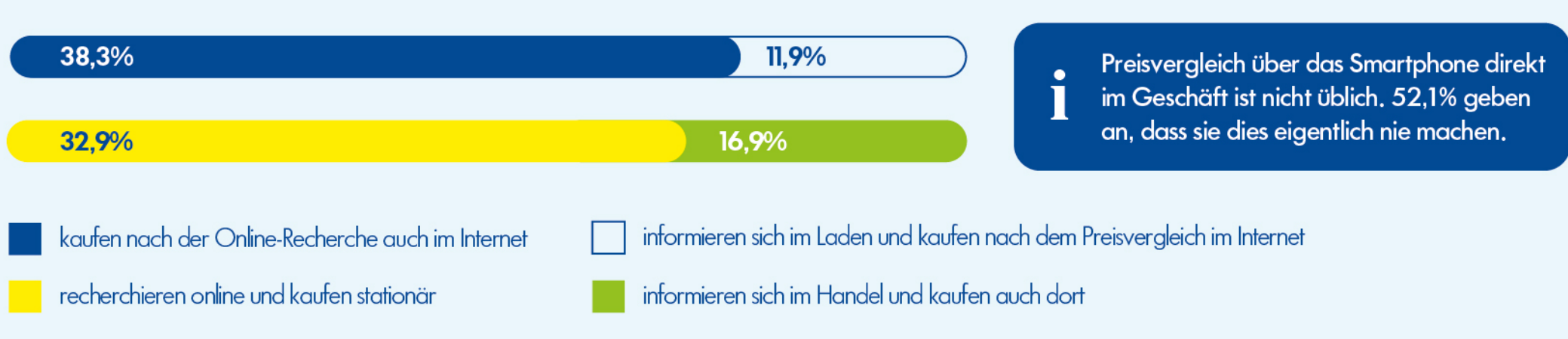
Das Internet ist wichtigste Informationsquelle beim Kauf von Elektrogeräten



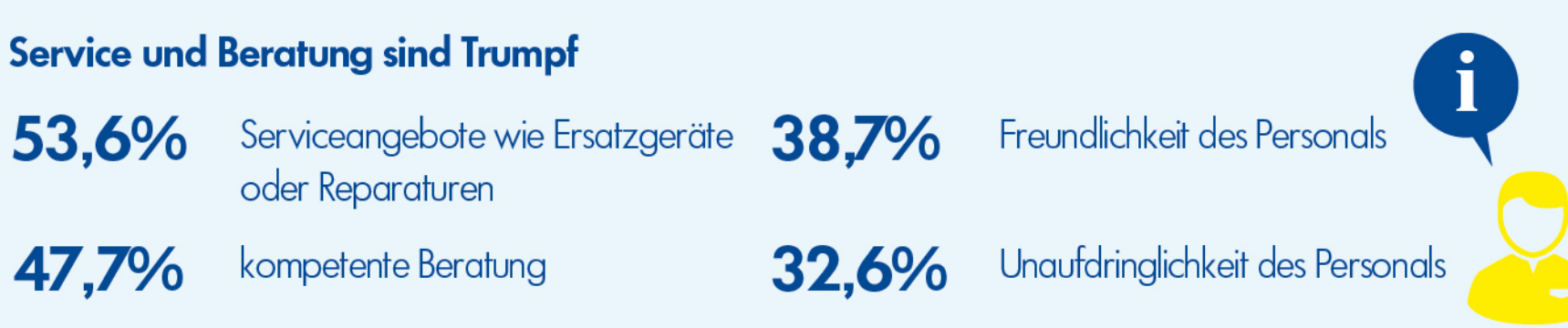
Was bringt die Kaufentscheidung?



Rund 50% kaufen weiterhin im stationären Handel



Verkaufsargument Nummer 1: Der Preis



Garantieerlängerung als Servicethema wird vor allem von der jüngeren Zielgruppe angenommen

16-39-Jährige finden Garantieerlängerung sehr oder eher wichtig für:

