

Fit for online shopping

Class Objective : I will be able to understand for text on 'Online Shopping'

Concept A: Lesen Sie den unten genannten Text

Was bewegt Consumer dazu, das Online-Shopping dem Kauf im stationären Handel vorzuziehen? Elf Gründe.

Am E-Commerce schätzen Online-Shopper vor allem die Unabhängigkeit von Geschäftsöffnungszeiten. Das hat eine repräsentative Befragung im Auftrag des Digitalverbands Bitkom unter 1.086 Internetnutzern ab 14 Jahren ergeben. Demnach sehen mehr als drei von vier Befragten (77 Prozent) als wichtigsten Vorteil beim Online-Kauf, dass sie unabhängig von den Öffnungszeiten der Geschäfte sind. Besonders stark wird diese Ansicht von der berufstätigen Generation der 30- bis 49-Jährigen (78 Prozent) sowie der 50- bis 64-Jährigen (83 Prozent) vertreten.

Ebenfalls rund drei Viertel der Befragten (76 Prozent) finden es wichtig, dass sie sich die Ware nach Hause liefern lassen können, knapp sieben von zehn Befragten (67 Prozent) sagen, dass sie durch den Einkauf im Netz Zeit sparen.

Für viele ist auch das Angebot der entscheidende Vorteil. So sagen drei Viertel (66 Prozent), dass die Auswahl im Internet größer ist. 53 Prozent meinen gar, dass sie im Web Produkte kaufen können, die im stationären Handel gar nicht oder nur schwer zu bekommen sind. Je rund jeder Zweite findet, dass das Angebot im Internet auch günstiger ist als im Geschäft (52 Prozent) und mehr Informationen dazu verfügbar sind, wie etwa Kundenbewertungen (50 Prozent). „Der Internethandel in Deutschland boomt und ihm werden weiter große Zuwächse vorausgesagt. Internet-Shopping ist schnell und bequem – vor allem weil man auch unterwegs mit dem Smartphone einkaufen kann“, sagt Bitkom-Handelsexpertin Julia Miosga.

Für jeden dritten Internetnutzer (31 Prozent) sind die zusätzlichen Rabatte wichtig, die im Online-Handel oft winken. Ein wichtiger Vorteil ist für 28 Prozent außerdem das Recht, vom Online-Kauf zurückzutreten. „Der Online-Käufer kann den Kaufvertrag in den meisten Fällen innerhalb von zwei Wochen widerrufen oder die Ware zurückgeben“, erklärt Miosga. Ein Grund müsse dabei nicht angegeben werden. „Vor dem Kauf im Geschäft hat der Kunde anders als beim Online-Shopping die Möglichkeit, die Ware genau anzuschauen. Daher gibt es dort auch kein grundsätzliches Umtauschrecht.“ Viele stationäre Händler zeigten sich gleichwohl kulant, was den Umtausch anbelange.

QUESTION 1

Which of the following is NOT a characteristic of a good leader?

ANSWER

- 1. Selfish
- 2. Humble
- 3. Empathetic

QUESTION 2

- 1. A leader should be someone who is always right and never wrong.
- 2. A leader should be someone who is always confident and never uncertain.
- 3. A leader should be someone who is always strong and never weak.

QUESTION 3

- 1. A leader should be someone who is always calm and never angry.

QUESTION 4

Which of the following is NOT a characteristic of a good leader?

Which of the following is NOT a characteristic of a good leader?

ANSWER

- 1. Selfish
- 2. Humble
- 3. Empathetic

QUESTION 5

QUESTION 1

Which of the following is NOT a characteristic of a good leader?

ANSWER

- 1. Selfish
- 2. Confident
- 3. Empathetic

QUESTION 2

- 1. A leader should be someone who is naturally charismatic and confident.
- 2. A leader should be someone who is naturally confident and charismatic.
- 3. A leader should be someone who is naturally confident and empathetic.

QUESTION 3

- 1. A leader should be someone who is naturally confident and empathetic.

QUESTION 4

Which of the following is NOT a characteristic of a good leader?

Which of the following is NOT a characteristic of a good leader?

ANSWER

- 1. Selfish
- 2. Confident
- 3. Empathetic

QUESTION 5