Online informatie stuurt aankoop

29-11-2007 00:00

Productinformatie op internet plaatsen is goed voor de verkoopcijfers. Een groot deel van de Nederlandse consumenten oriënteert zich namelijk eerst op internet voordat het product online of in de fysieke winkel wordt aangeschaft. Dat blijkt uit de Nationale Search Engine Monitor die ieder half jaar wordt gepubliceerd door Checkit en RM Interactive.

Internet wordt vooral gebruikt om achtergrondinformatie te vinden over het te kopen product (53 procent). Voorts gebruikt 48 procent internet voor prijsvergelijkingen; 44 procent vergelijkt aanbieders met elkaar. Nadat de consument zich op internet heeft georiënteerd, wordt vaak de knoop doorgehakt. Van de ondervraagden zegt 77 procent dat de informatie van internet doorslaggevend is voor de aankoop.

Het onderzoek is uitgevoerd onder ruim duizend internetters van 18 jaar en ouder.