

'Consument krijgt kick van koopjesjagen'

11-05-2016 14:40



Zestig procent van de consumenten noemt het een sport om producten voor de laagste prijs te kopen. Zeventig procent krijgt zelfs een kick als zij producten voor minder dan de normale verkoopprijs kunnen kopen. Dat blijkt uit onderzoek van PanelWizard onder duizend Nederlandse consumenten in opdracht van Oxxio.

Nederlanders zijn trots op hun slimme koopmansdrift, concludeert Oxxio. Ze zoeken vooral online naar de beste koop, via zoekmachines (72 procent), vergelijkingssites (58 procent) en websites van winkels en leveranciers (45 procent). Door de opkomst van internet en vergelijkingssites denken acht op de tien consumenten meer controle te hebben over hun uitgaven.

De traditionele zoektocht naar korting lijkt volgens Oxxio minder populair te worden. Zo zoekt 42 procent van de ondervraagden naar de laagste prijs via reclamefolders en 38 procent in de winkel. Ruim zestig procent laat weten een aankoop uit te stellen als ze geen korting kunnen krijgen.

Verder verwacht 85 procent van de consumenten dat de service hetzelfde is bij een product met korting als bij een product zonder korting. De helft van de ondervraagden geeft daarbij aan dat een app onderdeel uitmaakt van een goede service.