**Online Shoppen - vergleichen lohnt sich!**

Das Internet hat nicht nur unseren Lifestyle grundlegend verändert, sondern auch unser Verhalten beim Einkaufen. Vor nicht allzu langer Zeit haben wir noch in Katalogen herumgeblättert, Artikel aufgelistet, Preise verglichen, sind von Laden zu Laden gewandert, um dann endlich das gewünschte Produkt zu ergattern.

Heutzutage sind wir in der glücklichen Lage, viele Informationen und Tools zur Verfügung zu haben. In den letzten Jahren haben sich Tausende von Online-Shops etabliert, die professionell ihre Waren anbieten. Es werden regelmäßig Sonderangebote eingestellt, Rabatte vergeben und über Newsletter und Blogs die neuesten Produkte angepriesen. Wie sowas am besten funktioniert, kann man anhand von [Online Casino Boni 2020](https://www.gamblingmetropolis.com/de/) selbst herausfinden.

**Kunden wollen das Beste, und zwar zum fairen Preis**

Verbraucher verlassen sich zunehmend auf Internet-Vergleichsseiten, um sich über das Marktangebot zu informieren. Ob das Auto einer bestimmten Marke gesucht wird, oder das Paar Socken mit Ringelmuster – alles kann heute recherchiert werden. Käufer suchen ständig nach dem Besten. Bestes Produkt, bester Preis, beste Bewertungen. Mit mehr Informationen im wahrsten Sinne des Wortes sind wir alle besser informierte Käufer geworden. Die Mehrzahl der Online-Bevölkerung trifft fundiertere Entscheidungen darüber, was sie kaufen wollen, als noch vor einigen Jahren. Im Zeitalter der Mobilität wird ein Preisvergleich mit Handy oder Tablet noch einfacher und hat in den letzten Jahren enorm zugenommen.

**„Mobile Commerce“ ist das Zauberwort**

Mobile Commerce beinhaltet den Online-Handel an sich sowie alle getätigten Käufe unter Verwendung mobiler Endgeräte und ist weltweit zu einem wachsender Trend geworden. Laut den neuesten Statistiken wurden rund [1,4 Billionen US-Dollar im Jahre 2017 mit Mobile Commerce umgesetzt](https://de.statista.com/themen/1347/mobile-commerce/). 29 Prozent der deutschen Käufer haben im Jahr 2018 schon einmal einen Einkauf über ein Handy abgewickelt. Es wird erwartet, dass der globale Umsatz mittels Mobile Commerce bis 2021 3,56 Billionen US-Dollar erreichen wird.

**Der Kunde bestimmt, welches Produkt zum Verkaufsschlager wird**

Online-Bewertungen spielen eine große Rolle bei Kaufentscheidungen und gewinnen immer mehr an Gewicht. Die meisten Verbraucher vertrauen den zahlreichen Bewertungen ebenso wie persönlichen Empfehlungen. Die Videos auf YouTube, der zweitgrößten Suchmaschine der Welt, werden immer ausgereifter und mit vielen Details des Produktes eingestellt, unterstützen den Trend. Von der Verpackung und dem Lieferumfang bis hin zum Handling und einiges mehr, werden wichtigste Produktmerkmale besprochen. Es können Kommentare abgegeben werden, sodass auch der Betrachter des Videos seinen Eindruck des Produktes veröffentlichen kann. Damit entsteht eine Kommunikation, die eine wesentliche Rolle einnimmt und einem potenziellen Käufer eine Kaufentscheidung wesentlich leichter macht.

Der Trend dieser Produktbewertungsvideos ist verständlicherweise steigend. Im Jahre 2018 nannten 12 Prozent der befragten Deutschen, dass sie sich bei YouTube nach Produktvideos umsehen, um eine Kaufentscheidung leichter treffen zu können. Dabei sind Inhalte wie Erklärung, Beschreibung und das Testen von Produkten die wichtigsten Merkmale.

**Die Macht der Vergleichsseiten**

[Eine nicht zu unterschätzende Rolle nehmen Internet-Vergleichsseiten an](https://www.handelsblatt.com/finanzen/vorsorge/versicherung/check24-verivox-booking-zweifel-an-vergleichsportalen-wie-neutral-spiegeln-sie-den-markt-wider-/23960604.html), die eine Beeinflussung einer endgültigen Kaufentscheidung beeinflussen können. Wenn diese Seiten auch mit einer Transparenz des Marktes werben, so sind sie in der Vergangenheit eben durch Intransparenz und mangelnder Neutralität kritisiert worden. Die stärksten Kritikpunkte sind die besseren Preise der eigentlichen Anbieter, wie beispielsweise von Hotels. Ebenfalls stehen Kommentare auf diesen Seiten, dass nur noch eine gewisse Anzahl von Produkten verfügbar ist, die zu einem vorschnellen Abschluss verleiten sollen, in der Kritik.

Nichtsdestotrotz stellen Online-Vergleichsseiten eine gewisse Vorabinformation dar, wenn es darum geht, sich einen ersten Überblick zu verschaffen. Es werden zwar von vielen Deutschen Vergleichsportale genutzt, allerdings zur Erstinformation und ohne einen Abschluss zu tätigen.