

---

## Το 71% των Ευρωπαίων online καταναλωτών αγόρασε προϊόν, από εμπόρους λιανικής, εκτός της χώρας διαμονής τους

---

2018/02/06 09:32 στην κατηγορία TAXΥΔΡΟΜΕΙΑ

---

Επτά στους 10 ευρωπαίους διαδικτυακούς πελάτες αγόρασαν αντικείμενα από λιανέμπορους έξω από τη χώρα διαμονής τους, κυρίως λόγω των καλύτερων τιμών και αναζήτησης μίας συγκεκριμένης μάρκας ή προϊόντος.

Σύμφωνα με τη μελέτη που πραγματοποίησε η UPS το 2017, [Ο Παλμός του Ευρωπαίου διαδικτυακού καταναλωτή™](#), το γεγονός αυτό δείχνει αφενός ότι υπάρχουν ευκαιρίες σύνδεσης για τους λιανέμπορους με πελάτες από διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές, και αφετέρου ότι οι λιανέμποροι πρέπει επίσης να παρέχουν ένα εξατομικευμένο, ευρύ φάσμα υπηρεσιών για να ανταποκριθούν στις προσδοκίες των διαδικτυακών αγοραστών.

Η μελέτη διαπίστωσε ότι τα κορυφαία κριτήρια κατά την αγορά από λιανέμπορους άλλης χώρας περιλαμβάνουν: **ασφάλεια πληρωμών (75%)**, ξεκάθαρη αναφορά στο συνολικό κόστος της παραγγελίας συμπεριλαμβανομένων των δασμών και των τελών (72%), σαφής πολιτική επιστροφής (63%), τιμές στο νόμισμα του αγοραστή (63%) και η ταχύτητα παράδοσης (62%).

“Το διαδίκτυο έχει κάνει τις αγορές πραγματικά παγκόσμιες, επιτρέποντας στους εμπόρους λιανικής να εμπορεύονται και να πωλούν τα προϊόντα τους σε πελάτες σε όλο τον κόσμο.

Η έρευνά μας δείχνει ότι σχεδόν τα τρία τέταρτα των Ευρωπαίων αγοραστών ηλεκτρονικού εμπορίου πραγματοποιούν αγορές από χώρες εκτός της δικής τους, έτσι υπάρχει μεγάλη ευκαιρία τόσο για τους μικρούς όσο και για τους μεγάλους λιανέμπορους που επιθυμούν να επεκτείνουν τις επιχειρήσεις τους”, δήλωσε ο Abhijit Saha, αντιπρόεδρος Marketing της UPS Ευρώπης.

“Στην UPS, έχουμε θέσει ως αποστολή μας να τους βοηθήσουμε όλους να πραγματοποιούν συναλλαγές εκτός συνόρων εξίσου εύκολα όπως οι συναλλαγές που πραγματοποιούν εκτός της πόλης τους”.

Η μελέτη της UPS διαπίστωσε επίσης ότι σχεδόν όλοι (96%) οι Ευρωπαίοι αγοραστές

που χρησιμοποιούν το διαδίκτυο αγόρασαν από πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου.

Από αυτούς, το 67% αναφέρουν τις καλύτερες τιμές ως το λόγο για να πραγματοποιήσουν μια αγορά σε παρόμοιου είδους πλατφόρμες αντί για απευθείας στο λιανέμπορο, ενώ το 43% παραθέτει ως λόγο τις ευρύτερες επιλογή προϊόντων σε οποιαδήποτε δεδομένη κατηγορία.

Περισσότεροι από τους μισούς (52%) διαδικτυακούς αγοραστές στην Ευρώπη **θεωρούν ως σημαντικό παράγοντα τον αριθμό επιλογών αποστολής**, όταν αναζητούν και επιλέγουν προϊόντα online, ενώ το 75% θεωρεί τη δωρεάν επιστροφή εξίσου σημαντική.

Επιπλέον, το 63% των αγοραστών ενδιαφέρονται για αποστολή σε εναλλακτική τοποθεσία με παρατεταμένες ώρες λειτουργίας, αν το κόστος είναι λιγότερο από την αποστολή στο σπίτι τους.

Οι λιανέμποροι πρέπει να λάβουν υπόψιν τους το mobile, καθώς η χρήση των smartphones για την αγορά προϊόντων αυξάνεται. Σύμφωνα με τη μελέτη, το 43% των χρηστών smartphone πραγματοποίησε αγορά από το κινητό του.

Οι αγοραστές χρησιμοποιούν επίσης τις κινητές τους συσκευές και για άλλες λειτουργίες που σχετίζονται με την αγορά προϊόντων, συμπεριλαμβανομένου για να εντοπίσουν καταστήματα ή πληροφορίες σχετικά με κάποιο κατάστημα (78%), να παρακολουθήσουν την πορεία της παραγγελίας τους (78%) και να συγκρίνουν τις τιμές μεταξύ εμπόρων (75%).