

## Rewe und Aldi: Wie Einkaufswagen unser Kaufverhalten beeinflussen!

Einkaufswagen-Design beeinflusst Kaufverhalten: Studie zeigt um 25% höhere Ausgaben bei neuen Modellen. Entdecken Sie die psychologischen Tricks der Supermärkte.

**Innsbruck, Österreich** - Supermärkte und Discounter wie Rewe und Aldi setzen eine Vielzahl von Psychotricks ein, um ihre Kunden zu animieren, mehr zu kaufen. Eine spannende Studie der **Universität Innsbruck** hat dabei untersucht, wie das Design von Einkaufswagen das Kaufverhalten beeinflussen kann. Dabei wurde festgestellt, dass Einkaufswagen mit parallelen Griffen zu einem Anstieg der Käufe und einer Steigerung der Ausgaben um bis zu 25 % führen. Die Kunden, die diese speziellen Wagen verwenden, gaben im Schnitt 34 Euro aus, während der Durchschnitt der Käufe mit herkömmlichen Einkaufswagen nur bei 26 Euro lag.

Der grundsätzliche Aufbau traditioneller Einkaufswagen mit ihrer waagerechten Lenkstange aktiviert hauptsächlich den Trizepsmuskel, der in der Kaufpsychologie mit einer Vermeidungshaltung assoziiert wird. Im Gegensatz dazu stimulieren die neuen Designlösungen, die parallele Griffe beinhalten, den Bizeps und fördern damit eine positive Konsumfreude. Diese Erkenntnisse beruhen auf der Annahme, dass Annäherungsbewegungen mit dem Erwerb von Produkten zusammenhängen, was den Einkaufsprozess für die Kunden erfreulicher macht.

### Die Auswirkungen des Einkaufsverhaltens

In einer Testgruppe von 2.359 Kunden in einem Innsbrucker Supermarkt wurden die Eindrücke über das Einkaufserlebnis mit den neuen Wagen erfasst. Diese Validierung zeigt, dass Kunden, die den neuen Wagen mit seitlichen Griffen stossten, nicht nur höhere Ausgaben tätigten, sondern auch die Zufriedenheit während des Einkaufs berichteten. Gleichzeitig wurde festgestellt, dass die Position der Griffe und die Ausrichtung der Schritte entscheidende Faktoren für die Wahrnehmung der Benutzer waren.

Führende Hersteller waren sich anscheinend nicht des erheblichen Einflusses der Griffposition auf das Kaufverhalten bewusst. Allerdings gibt es auch potenzielle negative Effekte, wie die Möglichkeit, dass die Standardwagen den Kunden eine bessere Kontrolle über ihre Ausgaben ermöglichen. Es ist wichtig, die unterschiedlichen Auswirkungen des neuen Designansatzes differenziert zu betrachten.

## **Verändertes Konsumverhalten im Jahr 2023**

Die aktuelle Marktforschung zeigt, dass sich das Konsumverhalten der Verbraucher deutlich gewandelt hat. Laut einer Analyse auf [marktforschung.de](https://www.marktforschung.de) setzen Verbraucher zunehmend auf Secondhand-Produkte sowie auf Off-Branding-Alternativen, um modisch zu bleiben, während sie gleichzeitig finanzielle Herausforderungen bewältigen. Diese Entwicklungen haben die Diskussion um Nachhaltigkeit intensiviert, und über 51 % der Befragten gaben an, dass dieses Thema für sie an Bedeutung gewonnen hat. Dennoch zeigen sich zunehmende Frustrationen, denn die finanziellen Herausforderungen erschweren häufig den Kauf nachhaltiger Produkte.

Die Diskussionen über Secondhand-Käufe sind im Vergleich zum Vorjahr um 21 % gestiegen, wobei Kleidung als einer der meistdiskutierten Artikel hervorsticht. In dem gleichen Zusammenhang stiegen auch Gespräche über markenlose Produkte um 11 %. Verbraucher sind zunehmend preisbewusst geworden, was zu einem deutlichen Anstieg von Nachahmungen

teurer Produkte auf Plattformen wie TikTok führt. Der Hashtag #dupe wurde insgesamt 3,7 Milliarden Mal aufgerufen, was die Suche nach günstigen Alternativen zeigt.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass sowohl das Design von Einkaufswagen als auch die Veränderungen im Konsumverhalten entscheidende Faktoren sind, die das Einkaufserlebnis und die Kaufentscheidungen von Verbrauchern maßgeblich beeinflussen. Marken sollten sich an diese Entwicklungen anpassen, um wettbewerbsfähig zu bleiben und die Bedürfnisse des modernen Verbrauchers zu erfüllen.

Details	
<b>Vorfall</b>	Information
<b>Ort</b>	Innsbruck, Österreich
<b>Quellen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="http://www.derwesten.de">www.derwesten.de</a></li><li>• <a href="http://www.forschung-und-wissen.de">www.forschung-und-wissen.de</a></li><li>• <a href="http://www.marktforschung.de">www.marktforschung.de</a></li></ul>

**Besuchen Sie uns auf: [n-ag.de](http://n-ag.de)**