

Live-Shopping für alle: Baby Boomer erobern die Online-Bühne!

Die Simon-Kucher Studie zeigt, dass Baby Boomer beim Live-Shopping zunehmend aktiv sind. Alle Altersgruppen nutzen das Format!

Live-Shopping boomt und zieht die Baby Boomer an! Die aktuelle Simon-Kucher Live-Shopping Studie zeigt, dass dieses Trendformat längst alle Altersgruppen – von der Generation Z bis zu den über 55-Jährigen – erreicht hat. Über die Hälfte der Live-Shopping-Teilnehmer hat bereits mehrfach an den Ereignissen teilgenommen, wobei 11 % der Über-55-Jährigen bereits über sechs Mal dabei waren. Die beliebtesten Produkte sind Elektronik (33 %) und Mode (32 %), wobei Männer sich mehr für Technik interessieren und Frauen auf Rabatte hoffen.

Social Media hat sich als die führende Plattform für Live-Shopping etabliert, mit TikTok und Instagram, die bei den Jüngeren die Nase vorn haben. Während die Studie zeigt, dass 56 % der Teilnehmer Social Media nutzen, ziehen Ältere eher Händler-Websites vor. Die Käuferschaft ist vielfältig: Männer und Frauen nutzen die Events unterschiedlich, Männer suchen Erklärungen für technische Produkte, während Frauen Rabatte und Sonderangebote suchen. Laut Nina Scharwenka von Simon-Kucher, „Live-Shopping ist in der Mitte der Gesellschaft angekommen!“, und Unternehmen sollten ihre Marketingstrategien überdenken, um diese neue Art der Freizeitgestaltung zu bedienen. Weitere Details zur Studie können **in einem Artikel auf www.presseportal.de** nachgelesen werden.

Details

Besuchen Sie uns auf: n-ag.de