

IN ÄSTHETISCHEN ONLINE-SHOPS WIRD MEHR GEKAUFT



Veröffentlicht am 6. Juli 2012 von Annette



Na, was ist Ihre Lieblingsfarbe? Das ist durchaus nicht unwichtig, denn sie könnte entscheidenden Einfluss auf Ihr Kaufverhalten haben. Eine Infografik und zugehörige Befragung von [KISSmetrics](#) hat anschaulich dargestellt, wie sehr die **Farbgebung** eines Produktes die **Kaufentscheidung** eines Kunden beeinflusst.

Farben wie Rot, Blau und Schwarz führen eher zu Impulskäufen. Grün und Dunkelblau sprechen eher überlegte Käufer an.

Beeindruckende 85 Prozent der Befragten gaben an, eine Kaufentscheidung **ausschliesslich aufgrund der Farbe** eines Produktes getroffen zu haben.

52 Prozent gaben an, nicht erneut in einem **Online-Shop** eingekauft zu haben, weil ihnen das **Design** der Seite nicht gefiel. 42 Prozent gaben an, einen Online-Shop nur hinsichtlich seines **Designs** zu beurteilen.

Weiterhin gaben 64 Prozent an, nichts in einem Webshop zu kaufen, wenn die **Ladezeit** der Seite zu lang ist.

Die Studie macht eines ganz deutlich: Es reicht nicht aus, als Online-Händler gute Produkte anzubieten - man muss auch einen **optimal gestalteten und technisch einwandfreien Internetauftritt und Online-Shop** anbieten können, sonst verliert man Kunden. Professionelles Webdesign ist für den Handel im Internet essentiell und trägt massiv zur **Umsatzsteigerung** bei.

THUMBAIL IMAGE: CRAYON TIPS VON LAFFY4K VIA CC BY 2.0