

## Швейцарцы предпочитают совершать покупки в интернете|The Swiss Prefer To Shop Online

Автор: Азамат Рахимов, Женева/Цюрих, 2. 10. 2012.



Совершать покупки сегодня гораздо легче

Компания Google опубликовала отчет, в котором изучила динамику активности покупателей в сети. Швейцарцы оказались в первой пятерке: почти треть населения закупается через интернет. |

Google has recently published a report explaining how people from all over the world spend their money on the web. Switzerland appears to be among the most active consumers.

Google опубликовала результаты последнего Consumer Barometer, специального исследования, изучающего различные модели потребления во всем мире. Часть этого исследования посвящена тому, как люди тратят деньги онлайн. Выяснилось, что из 89% швейцарцев, подключенных к сети, 28% регулярно совершают покупки через интернет. Это чуть ли не самый высокий показатель в мире, хотя первые места стабильно занимают скандинавские страны. Для сравнения: в России услугами онлайн-магазинов пользуются только 15% от общего числа всех пользователей.

На что ежегодно тратятся сотни миллионов франков? «Две трети покупателей резервируют через интернет отели и гостиницы, - объясняет результаты исследования Надин Гершпахер, представитель Google в Швейцарии. - Около 50% потребителей покупают книги, фильмы и музыку». Эти данные четко показывают, как и на чем швейцарцы экономят. Перечисленные товары стоят на 20-70% дешевле в соседних странах. Дороже всего в Швейцарии обходятся книги, но после того, как онлайн-магазин Amazon стал осуществлять бесплатную доставку печатной продукции и в Конфедерацию, объемы заказов неуклонно растут.

Этот факт заставил серьезно задуматься местные издательства и книжные магазины, а также стал толчком для активизации интернет-магазинов. «Сотрудничество с Google - серьезный шаг в развитии бизнеса, - признается в интервью Le Temps одна из основательниц популярного в Швейцарии сайта Eboutic.ch. - За три месяца нам удалось привлечь 18000 новых покупателей. Google обеспечивает нас подробной информацией об интересах потребителей, и мы подстраиваемся под их запросы. Заметный процент наших клиентов прежде, чем заказать у

нас одежду, сначала отправляется в магазины и выбирает подходящую модель. Только затем они делают у нас заказ по гораздо более выгодным ценам».



Довольно интересный факт: швейцарцы в отличие от немцев или французов редко заказывают обувь, предпочитая лично примерить понравившуюся модель в магазине. С таким же недоверием швейцарцы относятся и вообще к покупке одежды через интернет.

Объем денег, потраченных в сети, будет только расти. «Швейцария обладает огромным потенциалом, - считает Гершпахер. - Мы ожидаем, что еще больше пользователей будут совершать онлайн-покупки. Благоприятная экономическая ситуация и крепкий франк дают швейцарцам преимущества, особенно, если они покупают не через местные сайты».

Эти тенденции подтверждаются последними результатами исследования NET-Metrix, опубликованными в начале этой недели в Цюрихе. Число пользователей портативными устройствами с возможностью выхода в интернет выросло в Швейцарии на 20% и составило почти 3 млн. человек. К этой категории относятся не только смартфоны, но и планшеты. Впервые за последние 10 лет снизилось количество пользователей, выходящих в сеть при помощи ноутбуков и компьютеров.

Планшетные компьютеры и электронные книги также завоевывают все большую популярность. Всего два года назад они занимали только 1.1% от общего числа устройств, используемых для выхода в сеть и совершения покупок. К середине 2012 эти цифры выросли почти в 15 раз. На вопрос о том, в чем причина такой популярности, специалисты из NET-Metrix отвечают просто: «Рождество». Дело в том, что почти две трети планшетов были приобретены как раз в период зимних праздников. Многим кажется, что это вполне интересный и полезный подарок.

Хотя такими темпами он скоро станет обычной вещью в доме. Пока такой момент еще не настал, аналитики прогнозируют очередной бум продаж самой современной электроники, а онлайн-магазины готовятся к росту продаж и задумываются о расширении складских помещений, ведь рост числа пользователей неизбежно ведет к увеличению объемов продаж.

*Идея шоппинга несколько трансформировалась*



## Добавить комментарий

Пожалуйста, [войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) , чтобы отправить комментарий

---