



## Bieten Sie einen reibungslosen Checkout. Stärken Sie das Vertrauen Ihrer Kund:innen.

Online-Shopper erwarten, dass ihre bevorzugten Zahlungsmethoden beim Einkaufen verfügbar sind. Die verfügbaren Zahlungsmethoden beeinflussen, ob Käufer:innen den Kaufvorgang abschließen, wie viel sie ausgeben und ob sie wiederkommen.

Nielsen hat herausgefunden, dass PayPal einen positiven Einfluss auf deutsche Kund:innen und Unternehmen hat.

## Schaffen Sie Vertrauen. Bieten Sie Einfachheit. Steigern Sie die Conversion.

Vertrauen und Einfachheit sind die Top-Gründe dafür, dass deutsche Online-Shopper mit PayPal einkaufen.<sup>1</sup>

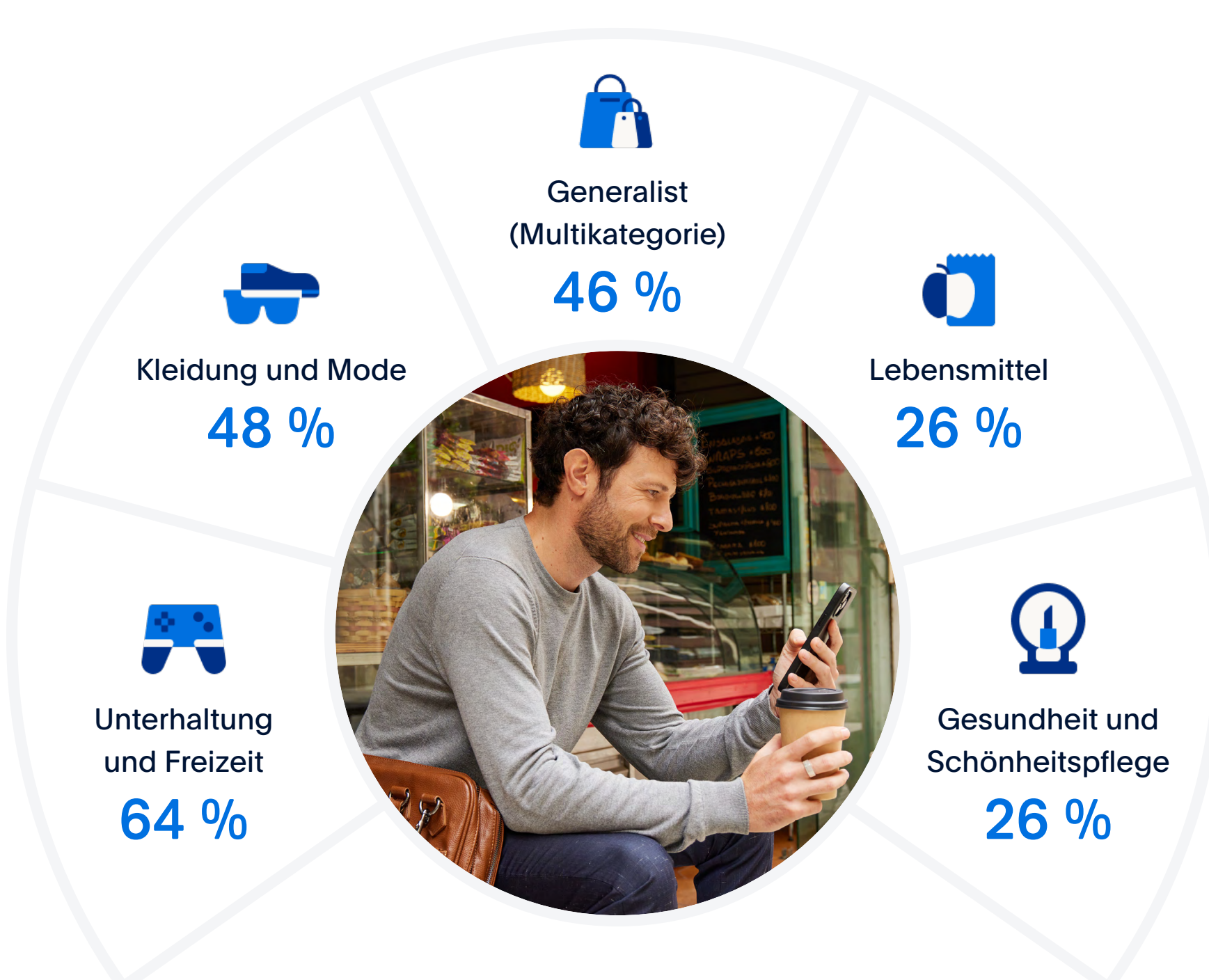


56 % der befragten deutschen Käufer:innen gaben Vertrauen oder Einfachheit als Hauptgrund dafür an, warum sie PayPal für Käufe in Online-Shops großer Unternehmen wählen (gegenüber traditioneller Bezahlmethoden).<sup>2</sup>



PayPal kann die Conversion Rate bei Großunternehmen um durchschnittlich 51 % steigern.<sup>3</sup>

### Conversion-Anstieg durch PayPal nach Branche:<sup>4</sup>

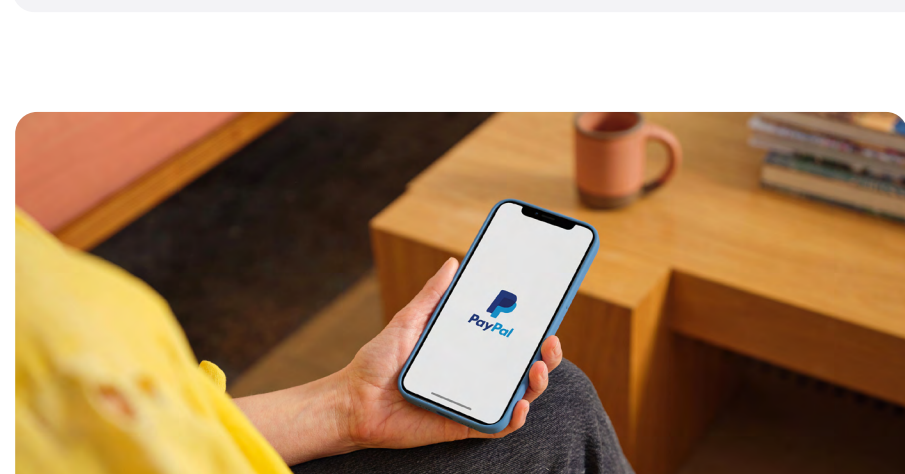


## Positiver Einfluss auf Umsätze — durch Vertrauen.

Das Vertrauen der Kund:innen in PayPal kann auch dazu beitragen, die Umsätze zu steigern.



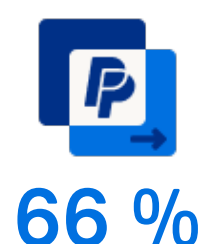
33 % der befragten deutschen Kund:innen gaben an, dass der Kauf über PayPal in Online-Shops großer Unternehmen ihnen das Vertrauen gibt, dass ihre Zahlungsinformationen sicher sind (gegenüber traditionellen Bezahlvorgängen 22 %).<sup>5</sup>



Deutsche Nutzer:innen von PayPal kaufen 49 % häufiger bei Großunternehmen als andere digitale Käufer.<sup>6</sup>

## Kund:innen, die heute zufrieden sind, kaufen auch morgen.

Kund:innen, die PayPal nutzen, machen sehr wahrscheinlich eine positive Erfahrung – und kommen gern zu Ihnen zurück.



66 % der deutschen Kund:innen, die einen Kauf per PayPal abgeschlossen haben, gaben an, dass die Zahlung per PayPal einen positiven Einfluss auf ihre gesamte Erfahrung hatte.<sup>7</sup>



Deutsche Kund:innen, die in Online-Shops großer Unternehmen einen Kauf per PayPal abgeschlossen haben, kamen mit einer 24 % höheren Wahrscheinlichkeit zurück, um weitere Käufe zu tätigen.<sup>8</sup>

Erfahren Sie, wie Sie das **Käuferlebnis Ihrer Kund:innen verbessern** und damit mehr verkaufen können — mit PayPal.

[Mehr erfahren](#)

Der Inhalt dieses Artikels dient nur zu Informationszwecken. Sie sollten immer unabhängige geschäftliche, steuerliche, finanzielle und rechtliche Beratung einholen, bevor Sie eine geschäftliche Entscheidung treffen.

<sup>1,2,3</sup> Nielsen, im Auftrag von PayPal, Nielsen Media Attitudinal Survey of Germany (Okt 2023) mit 4.120 aktuellen Käufern (der letzten zwei Wochen) von Großhändlern, einschließlich 2.000 PayPal- und 2.120 Nicht-PayPal-Transaktionen. Traditionelle Bezahlvorgänge umfassen u. a. Kredit-/Debit-/Prepaidkarten, digitale Wallets und BNPL-Marken.

<sup>3,4</sup> Nielsen, im Auftrag von PayPal, Nielsen Behavioural Panel of Germany mit 163.000 Desktop-Kauftransaktionen großer Unternehmen, von 9.000 Verbrauchern zw. Sep 2022 und Aug 2023.

<sup>6</sup> Nielsen, im Auftrag von PayPal, Nielsen Behavioural Panel of Germany mit 163.000 Desktop-Kauftransaktionen großer Unternehmen, von 9.000 Verbrauchern zw. Sep 2022 und Aug 2023, einschl. 3.387 PayPal-Nutzer. Einzelhandel umfasst Multikategorie- und Spezialhändler.

<sup>7</sup> Nielsen, im Auftrag von PayPal, Nielsen Media Attitudinal Survey of Germany (Okt 2023) mit 4.120 aktuellen Käufern (der letzten zwei Wochen) von Großhändlern, einschließlich 2.000 PayPal- und 2.120 Nicht-PayPal-Transaktionen.