

Warum es sich lohnt, die Werte der Kunden zu kennen

Je besser Sie Ihre Kunden kennen, desto einfacher können Sie ihnen ein nahtloses Einkaufserlebnis bieten. Konzentrieren Sie sich auf das, worauf sie am meisten Wert legen, um mehr Kunden **zu gewinnen**, **zu konvertieren** und **zu binden**.



Demografische Daten sind nicht alles

Demografische Daten sind hilfreich bei der Zielgruppensegmentierung, doch sie erzählen nicht die ganze Geschichte. Insbesondere fehlt ihnen der menschliche Aspekt, der sich in den Werten der Kunden widerspiegelt. Und der Einfluss von Werten auf ihre Entscheidungen.

Kundenwerte im Wandel

Die Werte der Kunden verändern sich ständig. Grund dafür können Faktoren wie wirtschaftliche, kulturelle und sogar Lifestyle-Trends sein.

50%

der befragten Käufer überdenken aufgrund der Pandemie ihre Ziele und Werte.¹

53%

der Kunden erkundigen sich, ob ein Unternehmen starke Werte vertritt, bevor sie einen Kauf tätigen.²

48%

der Kunden konzentrieren sich inzwischen verstärkt auf lokale Communitys.²

Was ist PayPal-Kunden wichtig?

Wir haben die Standpunkte von PayPal-Kunden zu 56 zentralen menschlichen Werten ermittelt. Die drei Schlüsselfaktoren lauten: Sicherheit, Erlebnisse und Treue.³

Sicherheit

Je mehr unser Leben „online“ stattfindet, desto höher der Bedarf an Cybersicherheit. Bei der Neukundengewinnung könnte sie sogar schon bald entscheidend sein. In unserem Bericht erfahren Sie, wie Sie mithilfe von PayPal die Sicherheit Ihres Online-Shops verbessern und Ihren Kunden ein gutes Gefühl geben können.

54%

der PayPal-Kunden stuften Sicherheit als einen ihrer 10 zentralen Werte ein.³

Erlebnisse

Produkte und Dienstleistungen sind wichtig. Kundenerlebnisse aber auch. Erfahren Sie, wie Sie mithilfe von PayPal ein nahtloses und flexibles Erlebnis bieten können, um Ihre Umsatzchancen zu steigern.

Etwa **70%**

der Warenkörbe werden weltweit abgebrochen.⁴

Treue

Treue muss hart erarbeitet werden – vor allem, da sich die Werte der Kunden ständig verändern. In unserem Bericht erfahren Sie, wie PayPal als vertrauenswürdiger Zahlungsanbieter dazu beitragen kann, die Markentreue Ihrer Kunden zu stärken.

39%

der Kunden stiegen auf andere Marken/Händler um.⁵

Worauf legen PayPal-Kunden Wert?

Die Rolle zu verstehen, die Werte bei Kaufentscheidungen spielen, hilft Ihnen, Kunden zu gewinnen, zu konvertieren und zu binden. Mit unseren Einblicken in die Wertvorstellungen von Millionen von PayPal-Nutzern können Sie sicherstellen, dass Ihre Produkte und Lösungen auf Geschäftswachstum ausgelegt sind.

Lesen Sie den ganzen Bericht, um zu erfahren, worauf Millionen von PayPal-Nutzern Wert legen, und verbessern Sie Ihre Kundenbeziehungen.