购物行为调查 >>

吃穿花销最大 网购仍受质疑

【核心结论】

※ 调查显示，消费者每月日常消费支出前两项为服饰和餐饮；
※ “产品价格调整”和“促销活动”最能影响消费者购买决策；
※ 74%的消费者上网主要购买服装，其次是话费及虚拟产品；
※ 52.8%的消费者认为“网络销售产品存在假冒、仿造等现象”。

老百姓在吃穿上最舍得花钱

调查显示，5成以上消费者每月主要为服饰(76%)、餐饮(72.6%)、食品(70.4%)、化妆品(51%)、烟酒水果(50.2%)买单。可见，消费者最舍得为“吃穿”花钱，这也是每逢节假日济南各大餐馆和服装卖场人满为患的原因。

价格对消费行为有决定性影响

消费者表示，影响消费计划最主要的因素是“产品价格调整”(59.4%)、“促销活动”(57.6%)、“广告、明星代言”(50.9%)、“亲朋推荐”(49.8%)和“试用体验”(45.8%)。从中可以看出，价格依然是拉动消费的主导因素，而作为消费者了解商家降价促销活动的渠道，广告是商家营销不可或缺的一环。此外，日益盛行的口碑营销和体验式营销也应作为商家吸引消费者的重要手段。

买服装、交话费是网购主要目的

调查显示，74%的消费者上网主要购买服装，这一近年来新兴的消费习惯对服装实体店形成了不小的冲击。而上网交话费也成为众多手机用户的方便之选，调查中，58.2%的消费者选择上网购买话费及虚拟产品，其次是鞋帽箱包、数码产品和化妆品，而消费者对于网上选购酒水和保健品则表现得较为谨慎。

半数以上消费者对网购缺乏信任

虽然目前网购成为一种主要消费形式，但这种形式也存在诸多问题。调查显示，52.8%的消费者认为“网络销售产品存在假冒、仿造等现象”，占受访者半数以上；4成左右的消费者认为网购商品存在质量问题、网购售后服务缺乏有效性、网购可能泄露个人隐私等问题。可见，网络销售的各项法律法规和监管亟待完善，网购若想消除消费者的不信任感，仍需假以时日。

图1:月消费支出

图2:消费计划影响因素

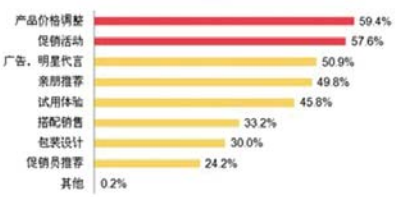
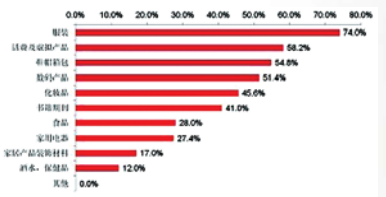


图3:上网主要购买的产品



更多详情欢迎登陆 冷冻溶脂专题网站：
360.yinzuojianshen.com

贺齐鲁晚报《都市消费》创刊10周年

SSS 張玉珊修身堂®

炫身材 耀曲线

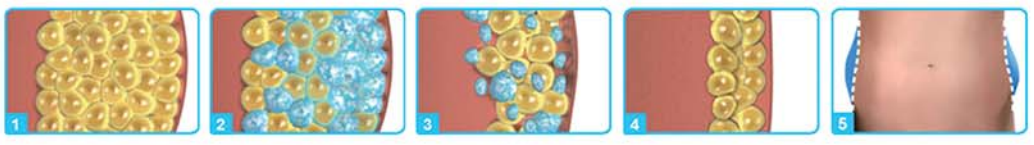
冻掉顽固脂肪，这个夏天就“耀”瘦

哈佛科研冷冻溶脂
单次彻底消脂22%
告别顽固脂肪
超值体验惊喜预约中！

| 无创 | 无痛 | 无手术 | 无注射 | 无疤痕 | 替代吸脂 | 安全可靠 |

冷冻溶脂消脂原理及过程示意图

冷冻溶脂技术透过非侵入的低温疗法，令脂肪细胞自然凋亡，过程无需开刀或注射，亦没有康复期。



银座品牌 INZUNE GYM 更可信赖 ★★★★★

暑期惠享卡 送
3800元10次局部体雕
价值3800元10次养生调理

[和谐广场店] 济南经十纬十二路交汇处和谐广场F7 (0531)8890 4444
[索菲特店] 济南泺源大街66号索菲特大饭店东裙楼F8 (0531)8601 3333
[烟 台 店] 烟台市芝罘区二马路盈沣国际广场F4 (0535)348 5555

关注微信银座健身、银座美容即享免费服务

www.yinzuojianshen.com 全国统一客服热线：400-0702-900 @山东银座健身官方微博 山东银座健身发展有限公司运营企业：银座健身、张玉珊修身堂