

+++ Pressemitteilung vom 09. März 2009 +++

Dienstleistungsprodukte im Handel

## **Point of Sale: Einkauf von Dienstleistungen im Handel aus Sicht der Kunden voll im Trend**

**Köln, 09. März 2009.** Was bei Handy-Prepaid-Verträgen oder auch Reisen bereits fast alltäglich ist, setzt sich auch bei anderen Dienstleistungsprodukten langsam durch. Am Point of Sale von Handelsketten werden immer häufiger auch Dienstleistungen angeboten - mit Erfolg. Für fast jeden zweiten Kunden ist ein solcher Kauf bereits attraktiv. Dies zeigen die Ergebnisse einer aktuellen Studie der YouGovPsychonomics AG, in der rund 630 Privatpersonen zu diesem Thema befragt wurden.

Knapp 17 Prozent der Befragten geben an, bereits eine oder mehrere Dienstleistungen im Handel erworben zu haben. Von diesen haben 60 Prozent bereits einen oder mehrere Handyverträge im Handel abgeschlossen, der nicht primär auf Telekommunikation ausgerichtet ist. Platz 2 belegen Reisen. 40 Prozent haben ihren Urlaub bereits direkt im Handel und nicht im Reisebüro gebucht. Generell wird der Verkauf von Dienstleistungsprodukten im Handel von der Mehrheit der Befragten als sich ausweitender Trend erlebt.

### **Vertrauensbasis entscheidend für den Erfolg**

Um die bestmögliche Erschließung dieser neuen Absatzwege erfolgreich zu nutzen und neue Zielgruppen anzusprechen, ist es von zentraler Bedeutung, die konkreten Erwartungen zu kennen. Für Anbieter von Dienstleistungsprodukten ist es beispielsweise ausschlaggebend, sich in punkto Service und Kommunikation optimal aufzustellen. Denn die Ergebnisse der Studie zeigen unter anderem, dass die Bereitschaft ein Dienstleistungsprodukt im Handel zu erwerben steigt, wenn der Kunde Vertrauen in den Service hat.

**Workshop für Anbieter: Verkaufstrends nutzen**

Interessenten aus den Bereichen Energie, Banken, Telekommunikation und Handel bietet die YouGovPsychonomics AG eine Multi-Client Studie an, in der Ansatzpunkte und Zielrichtungen für die Entwicklung passender Dienstleistungsprodukte gegeben werden.

Hierzu lädt YouGovPsychonomics am 02.04.2009 zu einem Workshop mit dem Thema "Eignung von Dienstleistungsprodukten zum Verkauf im Handel / am PoS" nach Köln ein, auf dem das Konzept der geplanten Studie besprochen wird und Interessierte aktiv auf die Inhalte der Studie Einfluss nehmen können.

Weitere Informationen zur Studie und zum Workshop finden Sie unter:

[www.psychonomics.de/filemanager/download/1973](http://www.psychonomics.de/filemanager/download/1973).

Studienleiterin:

Wiebke Erprath / +49 221 / 42061 - 493 / [wiebke.erprath@psychonomics.de](mailto:wiebke.erprath@psychonomics.de)

+++ +++ +++

**Über YouGovPsychonomics:**

YouGovPsychonomics ist ein Marktforschungsinstitut mit Hauptsitz in Köln und Niederlassungen in Berlin, Wien und Klagenfurt. Als Teil der weltweiten YouGov Gruppe mit derzeit 16 Niederlassungen in zwölf Ländern bietet YouGovPsychonomics hochqualifizierte Markt- und Organisationsforschung.

**Pressekontakt:**

Simon Wolf / +49 221 42061-596 / [simon.wolf@psychonomics.de](mailto:simon.wolf@psychonomics.de)