

Cyber Monday: Vier Gründe für steigende Onlineumsätze

Der Cyber Monday ist das digitale Pendant zum Black Friday, und macht es damit zu einem der wichtigsten Einkaufstage in den USA. Der Cyber Monday wurde vom Einzelhandel eingeführt, um Kunden zu Onlinekäufen zu animieren.

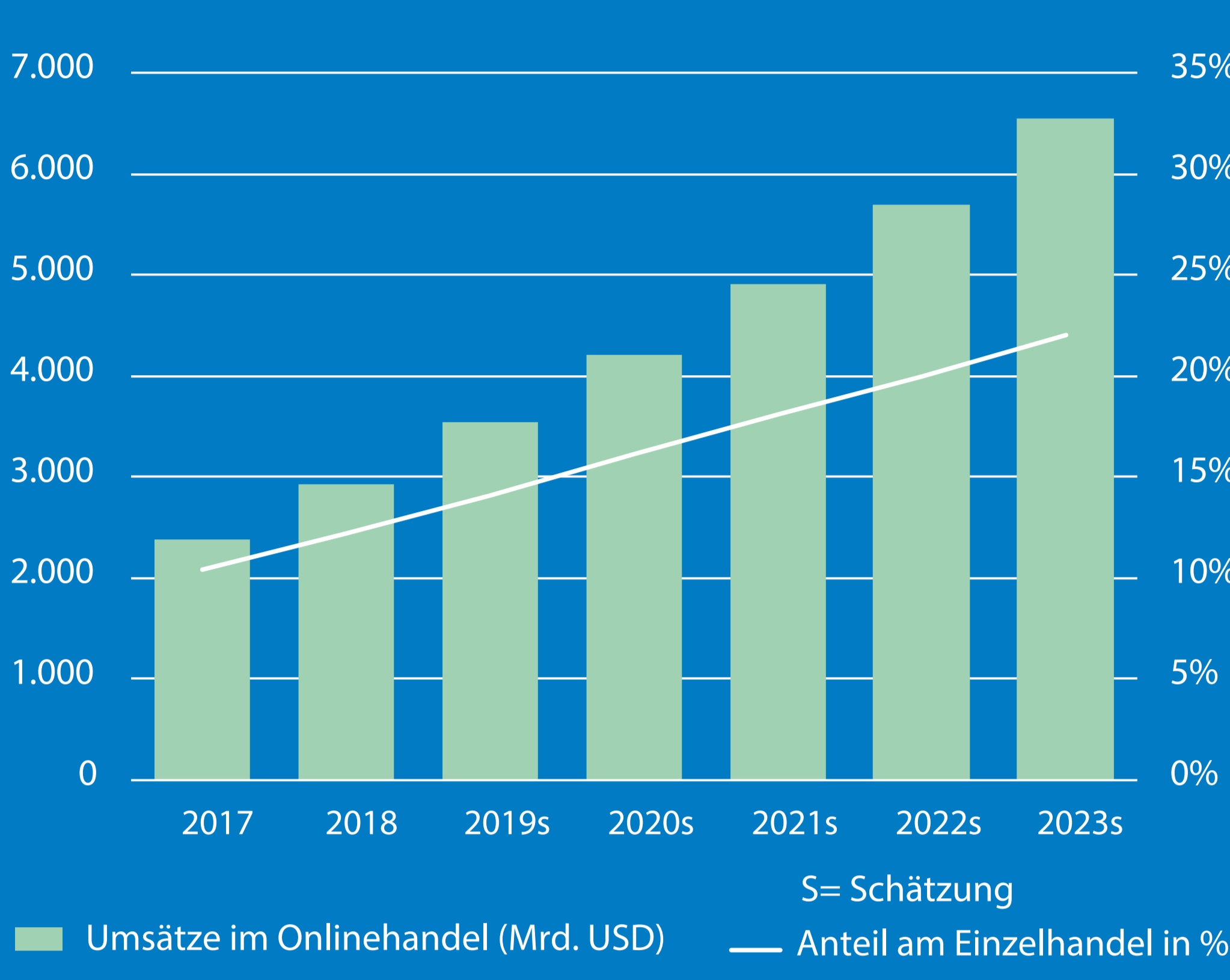
2018 waren die Umsätze am Cyber Monday so hoch wie noch nie:



Adobe Analytics, November 2018

Der Anstieg der Onlinekäufe an Aktionstagen hat vier wichtige Gründe:

1 Zunehmende Verbreitung des Onlinehandels



Global Ecommerce 2019, eMarketer, Mai 2019
Hinweis: Umsätze definiert als Produkte und Leistungen, die online bestellt wurde (alle Endgeräte, Zahlungs- und Auslieferungsarten).

2 Die Verbraucher bestellen immer mehr über mobile Endgeräte



Am letzten Cyber Monday, entfielen Onlineumsätze in Höhe von **2,83 Mrd. USD** auf mobile Endgeräte.¹



90% der Produkte im Wert von 31 Mrd. USD, die Alibaba am Singles Day 2018 verkaufte, wurden über mobile Endgeräte erworben.²

3 Immer mehr Marketingausgaben der Unternehmen fließen in Onlinewerbung

Da immer mehr Verbraucher Onlinedienste nutzen, haben sich die Marketingausgaben weltweit verschoben. Es wird davon ausgegangen, dass etwa die Hälfte auf digitale Werbung entfällt.³

31% der Verbraucher kaufen mindestens einmal wöchentlich online ein.⁴

9% der Verbraucher nutzen jede Woche Sprachtechnologien für Online-Einkäufe.⁵

4 Durch das veränderte Verbraucherverhalten verkürzen sich Lieferzeiten und die Auslieferung verbessert sich

41% aller Verbraucher sind bereit, für taggleiche Lieferungen mehr zu zahlen.⁶

In diesem Jahr waren die Umsätze am Amazon Prime Day **71%** höher als im letzten Jahr (2018).⁷



Weil immer mehr Verbraucher online einkaufen, gibt es mehr Online-Aktionstage

Amazon Prime Day

15. Juli 2019 (weltweite Aktion)

2015 führte Amazon für seine Prime-Kunden den Prime Day ein, mit Angeboten, die nur einen Tag gelten.

In diesem Jahr haben die Verbraucher am Prime Day 175 Millionen Produkte gekauft.

Singles Day

11. November 2019 (in China)

Singles Day ist ein Riesenerfolg, der zeigt, wie beliebt der Onlinehandel in China ist.

Am Singles Day 2018 verkaufte Alibaba Produkte für 30 Mrd. US-Dollar – eine Milliarde davon in den ersten 85 Sekunden.⁷

Cyber Monday

2. Dezember 2019 (in den USA)

Der Cyber Monday ist das digitale Pendant zum Black Friday, und macht es damit zu einem der wichtigsten Einkaufstage in den USA. Er wurde vom Einzelhandel eingeführt, um Kunden zu Onlinekäufen zu animieren, und fällt immer in die Zeit um Thanksgiving.

2018 gaben US-Verbraucher am Cyber Monday 7,9 Mrd. US-Dollar aus – ein Beleg für die Verschiebung zum Onlinehandel.⁹



“Online-Shopping-Tage wie der Cyber Monday sind perfekt auf den digital vernetzten Verbraucher von heute zugeschnitten. Über Smartphones können Kunden direkt auf eine Riesenauswahl von Angeboten zugreifen, die immer schneller geliefert werden. Sie bieten die Chance auf enorme Umsätze. Unternehmen müssen reagieren und ihre Onlinepräsenz verstärken, um auf das Kaufverhalten während der Shopping-Events einzugehen.”

Jeremy Gleeson
Digital Economy Portfolio Manager
AXA Investment Managers GmbH

Quellen:

- (1) Adobe Analytics, November 2018
- (2) Bloomberg, Alibaba's Singles' Day Goes Global Record \$31 Billion in Sales 11. November 2018
- (3) Digital Ad Spending 2019, eMarketer, Februar 2019
- (4) Global Consumer Insights Survey, PwC, 2019
- (5) Global Consumer Insights Survey, PwC, 2018
- (6) Global Consumer Insights Survey, PwC, 2018
- (7) Amazon Prime Day 2019 analysis in 8 charts, Digital Commerce 360, 30. Juli 2019
- (8) Alibaba Singles Day frenzy surpasses records, BBC News, 11. November 2018
- (9) Adobe Analytics, November 2018

Die digitale Wirtschaft ist schon da – und sie ist größer, als Sie denken.

Auf unserer Webseite erfahren Sie mehr über die [Evolving Economy](#)

Rechtliche Hinweise:

Bei diesem Dokument handelt es sich um Werbematerial und um kein investmentrechtliches Pflichtdokument. Die im vorliegenden Dokument enthaltenen Informationen stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Kauf von Fondsanteilen oder zur Inanspruchnahme einer Dienstleistung dar. Die Angaben in diesem Dokument sind keine Entscheidungshilfe oder Anlageempfehlung, (aufsichts-) rechtliche oder steuerliche Beratung durch AXA Investment Managers Deutschland GmbH bzw. mit ihr verbundenen Unternehmen („AXA IM DE“), sondern werden ausschließlich zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt. Auf der alleinigen Grundlage dieses Dokuments dürfen keine Anlage- oder sonstigen Entscheidungen getroffen werden. Vor jeder Transaktion sollte eine ausführliche und an der individuellen Kundensituation ausgerichtete Anlageberatung unter Berücksichtigung der steuerlichen Belange und aller einschlägigen Risiken erfolgen. Im Rahmen dieser Beratung werden Sie u.a. über die Kosten und Gebühren, die mit dem Erwerb eines Fonds verbunden sind, aufgeklärt. Es wird darauf hingewiesen, dass AXA Investment Managers Deutschland GmbH und/oder mit ihr verbundene Unternehmen bei der Erbringung von Wertpapierdienst- und Wertpapiernebenleistungen Zuwendungen (Provisionen, Gebühren oder sonstige Geldleistungen sowie alle geldwerten Vorteile) annehmen und/oder gewähren können. Die in diesem Dokument zur Verfügung gestellten Informationen, Daten, Zahlen, Meinungen, Aussagen, Analysen, Prognosen und Simulationsdarstellungen, Konzepte sowie sonstigen Angaben beruhen auf unserem Sach- und Kenntnisstand zum Zeitpunkt der Erstellung. Die genannten Angaben können jederzeit ohne Hinweis geändert werden und können infolge vereinfachter Darstellungen subjektiv sein. Soweit die in diesem Dokument enthaltenen Daten von Dritten stammen, übernehmen AXA IM DE für die Richtigkeit, Vollständigkeit, Aktualität und Angemessenheit dieser Daten keine Gewähr, auch wenn nur solche Daten verwendet werden, die als zuverlässig erachtet werden. Eine Haftung oder Garantie für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der zur Verfügung gestellten Informationen wird von AXA IM DE nicht übernommen.

Unternehmenserfolge und Wertentwicklungsergebnisse der Vergangenheit bieten keine Gewähr und sind kein Indikator für die Zukunft. Wert und Rendite einer Anlage können steigen und fallen und sind nicht garantiert. An Fondswermittler, z.B. Kreditinstitute und Berater, werden gewöhnlich von der eingeschalteten Vertriebsgesellschaft wiederkehrend Zuwendungen gewährt. Diese Zuwendungen werden zur Vertriebs- und Marketingunterstützung verwendet. Sollten Sie nähere Informationen wünschen, welches Provisionsmodell bei Ihrem konkreten Fall Anwendung findet, insbesondere die konkrete Höhe der von dieser vereinnahmten Provision, wird Ihnen Ihr Vermittler bzw. Berater auf Nachfrage Auskunft erteilen.

Stand: 20.11. 2019 ©2019 AXA Investment Managers. Alle Rechte vorbehalten.
Produktion: Global Marketing | Ref-10777