

Ü3 > Generation Z macht Shoppen zum Event

a Sie hören einen kurzen Vortrag zum Thema „So shoppt Generation Z“. Wählen Sie die richtige Lösung. Kreuzen Sie an: a, b oder c.

16

① Der Redner untersuchte

- a) ☐ neue Beratungsformen für Kunden.
- b) ☐ die Vorteile von Onlineshops und traditionellen Läden.
- c) ☐ das Einkaufsverhalten jüngerer Kunden.

③ Beim Onlineshopping

- a) ☐ bekommen jüngere Kunden oft Rabatt.
- b) ☐ kann die Orientierung schwierig werden.
- c) ☐ stehen Mode, Elektronik und Pflegeprodukte an erster Stelle.

⑤ Junge Menschen gehen davon aus, dass

- a) ☐ ihnen die Anbieter jederzeit zur Verfügung stehen.
- b) ☐ sie nichts zahlen müssen, wenn sie ein Produkt an den Anbieter zurückschicken.
- c) ☐ ihnen bestimmte Produkte gratis zugeschickt werden.

② Die Generation Z kauft

- a) ☐ immer noch gern in Läden, wo man etwas anprobieren oder anfassen kann.
- b) ☐ ihre Kleidung fast ausschließlich im Internet.
- c) ☐ nur noch Haushaltswaren in den lokalen Geschäften.

④ Beim „Curated Shopping“

- a) ☐ wählt sich der Kunde einen Berater aus, der ihm beim Online-Einkaufen helfen soll.
- b) ☐ zahlt der Kunde weniger für die ausgewählten Artikel als sonst im Internet.
- c) ☐ kann der Kunde sich beim Hersteller über verschiedene Produkte informieren.

b Lesen Sie die Zusammenfassung des Textes. Ergänzen Sie die fehlenden Verben in der richtigen Form. (Zwei Verben passen nicht.)

▪ zahlen ▪ führen ▪ haben ▪ verlieren ▪ erwarten
 ▪ ~~verstehen~~ ▪ voraussetzen ▪ gewinnen ▪ kaufen
 ▪ interessieren ▪ anprobieren ▪ bringen

Unter Generation Z **verstelt** man die Jugendlichen der Geburtsjahrgänge etwa ab 1997. Interessanterweise (1) lokale Geschäfte für diese Kunden wieder an Bedeutung. Auch jüngere Kunden (2) Nahrungsmittel, Haushaltswaren und Bekleidung im Geschäft. Das hat mehrere Vorteile: Man kann die Sachen (3) und, im Gegensatz zum Onlineshopping, ... (4) man keine Versandkosten. Onlineshops sind der zweitwichtigste Verkaufskanal für die jüngste Einkaufsgeneration. Das riesige Angebot im Internet kann jedoch dazu (5), dass man den Überblick über die Produkte (6). Um die Orientierung zu erleichtern, hat sich ein neuer Geschäftszweig, das sogenannte Curated Shopping, gebildet. Dieses Geschäftsmodell kommt bei den jungen Kunden sehr gut an: Über die Hälfte (7) sich bereits für eine Beratung von einem Experten. Ein wichtiger Faktor im Onlinegeschäft ist der Service bei Retouren und Mängeln. Wenn ein Kunde das gelieferte Produkt zurückschicken muss, dann (8) er, dass die Rückerstattung schnell und problemlos klappt. Dass Retouren kostenlos sind, ... (9) die meisten jüngeren Kunden sowieso (9).

