

Klarna.

Ni av ti nordmenn var fornøyd med julegavene sine

Hele ni av ti nordmenn var fornøyde med julegavene sine. De beste julegavene var det oftest partneren, barna eller mamma som hadde kjøpt.

Det fremgår av en undersøkelse den internasjonale betalingsløsningsleverandøren og banken Klarna har gjennomført blant 1053 kunder. De leverer betalingsløsninger til flere tusen norske nettbutikker.

- Vi har analysert julehandelen helt fra oppstarten i forbindelse med Black Week, og videre inn i juleukene. Mye tyder på at flertallet av nettshopperne handlet gavene sine under Black Week/Black Friday-ukene. Salgsvolumet er langt høyere i løpet av de åtte dagene som Black Week varte enn de drøye to ukene i desember, sier markedsdirektør i Klarna, Thomas Elvestad.

I undersøkelsen oppgir hele 70 prosent av de spurte nordmennene at de er kjempefornøyde med julens gaver. 20 prosent sier seg fornøyde, mens de resterende 10 prosentene i større eller mindre grad er lunkne til gavefangst.

Bytter dobbelt så ofte julegaver som svenskene

Nesten halvparten av de spurte, som alle var over 18 år, oppgir at det var partneren som var avsender av den beste julegaven. På de to neste plassene følger julegaver gitt av barna og mamma. De som lyktes dårlig med å gi den beste julegaven, var besteforeldre og arbeidsgivere.

Ifølge undersøkelsen oppgir nesten hver fjerde nordmann at de vil bytte noen av gavene de fikk.

- Av undersøkelsen ser vi at vi nordmenn bytter våre julegaver mer enn dobbelt så ofte som svenske Klarna-kunder. Der oppgir nemlig bare en av ti at de vil bytte en av sine julegaver. Samtidig ser vi at romjulsalget i Norge fortsetter å øke i volum på nett. Det kan selvsagt ha sammenheng med retur og bytte av julegaver, sier Elvestad.

Økt prisbevissthet blant forbrukerne

Mye tyder på at forbrukerne blir mer prisbevisste. I 2016 var Black Week- og romjulsalget 12 prosent større enn nettlejehandelen blant Klarnas kunder. I år økte forskjellen til hele 52 prosent.

- Vi ser en tydelig utvikling der mange forbrukere velger å handle i tilbudsperiodene, som Black Week og romjulsalget. Det tyder på at nettshopperne er blitt enda mer profesjonelle og prisbevisste, sier Elvestad.

Her er noen andre funn fra Klarna-undersøkelsen:

- Fire av ti nordmenn er enig i at de gjør flere impuls kjøp når det er billigere å handle i løpet av handlehøytidene Black Week, julehandel og romjulsalg.
- 35 prosent av de spurte er enige i at handlehøytidene mot slutten av året gjør at de har mindre penger å rutte med i januar enn ellers i året. Noen flere (38 %) mener dette ikke er tilfelle.

- Drøyt tre av ti nordmann (31 %) mener de store prisreduksjonene under Black Friday/Week og romjulssalget gjør at de sparer penger.
- Nesten tre av fire spurte nordmenn (73 %) er enige i at muligheten til å handle når de ønsker det, men betale når det passer dem, har gjort handlingen lettere i løpet av Black Week, jule- og romjulshandelen.

Disse kjøpte de beste julegavene i år*:

1. Partner (49,2 %)
2. Barna (34,2 %)
3. Mamma (32,9 %)
4. Pappa (26,6 %)
5. Søster eller bror (18,6 %)
6. En venn (9,6 %)
7. Annen slektning (8,4 %)
8. Besteforeldre (7,5 %)
9. Arbeidsgiver (4,8 %)

Spørsmålet som ble stilt var: Hvem kjøpte den julegaven du ble mest glad for i år?

Alle de spurte Klarna-kundene var over 18 år.

For mer informasjon:

Klarna:

Thomas Elvestad, Markedsdirektør, Norge

thomas.elvestad@klarna.com

+47 932 51 163

Om Klarna

Klarna er en av Europas ledende betalingsleverandører og en lisensiert bank som ønsker å revolusjonere betalingsløsningene for forbrukere og virksomheter. Klarna ble etablert i Stockholm i 2005, og gir forbrukerne muligheten til å betale nå, senere eller over tid. Klarna tilbyr en enkel, trygg og fleksibel handleopplevelse. Over 100 000 handelssteder er tilknyttet Klarna, og selskapet har 2 000 ansatte i 14 land.