

Tryghed og præferencer

E-mærket skaber mest tryghed blandt forbrugerne, særligt blandt de unge. Det kompenserer måske for, at de samtidig er den kundegruppe, der er mindst tilbøjelige til at læse handelsbetingelserne.

Pensionisterne er omvendt mest glade for at læse handelsbetingelserne, mens de er den gruppe, der har mindst tillid til anmeldelser på Trustpilot.dk.

Det unge segment er dem der oftest læser bruger anmeldelser på nettet, mens det ældre segment i højere grad sætter deres lid til butikkens handelsbetingelser.

Det er mere trygt at handle i en netbutik, der er e-mærket, end en butik uden.

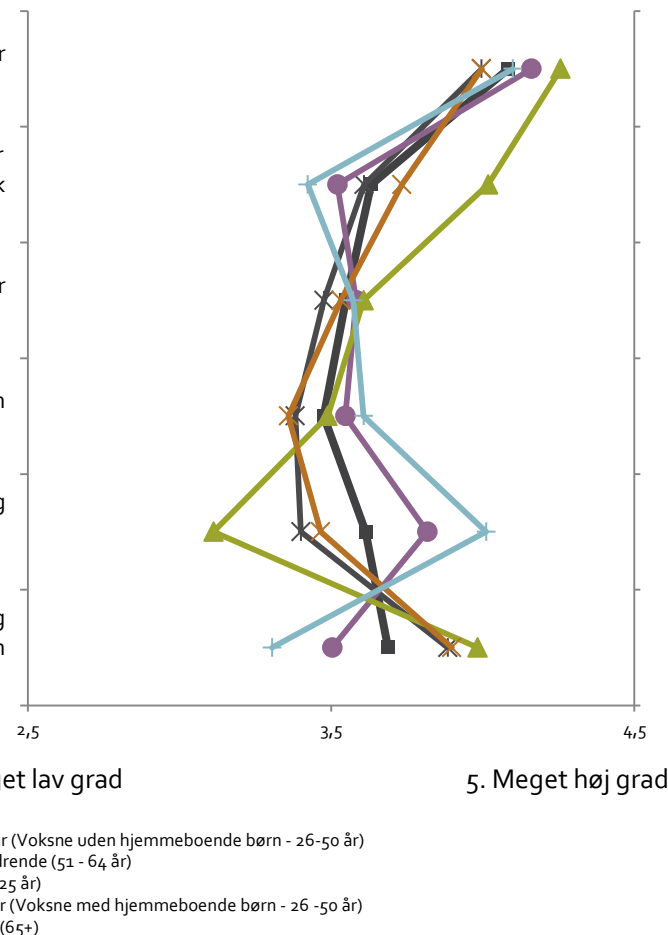
Det er mere trygt, at handle i en netbutik, der har en høj score på Trustpilot.dk, end en butik med en lav scorer

Det er mere trygt, at handle i en netbutik, der også har fysiske butikker, end en uden.

Jeg handler helst i en netbutik, hvor jeg kan kontakte butikken på telefon og chat

Når jeg er usikker på en netbutik, læser jeg altid deres handelsbetingelser, inden jeg køber

Når jeg er usikker på en netbutik, læser jeg altid andres kommentarer på nettet, inden jeg køber



1. Meget lav grad

5. Meget høj grad

