



Lo shopping in Europa

Ecco cosa mettono nei loro pacchi natalizi i clienti di Zalando

1

Chi ha tempo non aspetti tempo

I clienti norvegesi partono con largo anticipo - già alla fine di novembre il fatturato raggiunge il suo culmine. Nella prima settimana di dicembre seguono a ruota Austria, Finlandia e Svizzera. Per tutti gli altri paesi bisogna aspettare la seconda settimana di dicembre.

3

Il nero è il nuovo nero

In Germania, Austria, Belgio, Svizzera e nei Paesi Bassi le clienti scelgono jeans neri skinny per il look perfetto.

5

I bisognosi di calore

In Italia i nostri clienti di entrambi i sessi desiderano innanzitutto tenere al caldo la testa. Il loro oggetto del cuore è stato un berretto nero.

7

Le amanti degli abiti

Le clienti in Belgio amano vestirsi bene ed hanno comprato più abiti di tutti gli altri mercati nelle settimane prima del Natale.

9

Il puntino sulla i

Lo scorso anno il maggior numero di accessori, per rendere impeccabile il proprio look, è stato venduto in Polonia.

2

Logomania

Le clienti francesi, polacche e svedesi si sono tutte innamorate dello stesso prodotto nelle settimane precedenti al Natale: una t-shirt bianca con logo.

4

Il rosa incontra il party

I clienti amano rischiare: nelle settimane prima di Natale il loro prodotto preferito è stato una felpa rosa con il cappuccio. Le clienti al contrario preferiscono fare festa: l'articolo più acquistato è stata una piccola pochette nera.

6

Gli stravaganti

I nostri clienti svedesi, uomini e donne, hanno puntato soprattutto sulla classe. Sono stati i maggiori acquirenti degli articoli premium di tutti i mercati.

8

Tutti pazzi per le calze

In perfetto *hygge lifestyle*, i clienti e le clienti danesi hanno acquistato il maggior numero di calze nelle settimane prima di Natale (e rispetto agli acquisti dell'intero anno passato).

10

Acquisti dell'ultimo minuto in tutta Europa

Il 24 dicembre gli acquisti di buoni regalo sono stati cinque volte maggiori rispetto all'inizio del mese. I nostri clienti hanno comprato in un solo giorno la quantità di buoni regalo che normalmente vendiamo in un mese!

