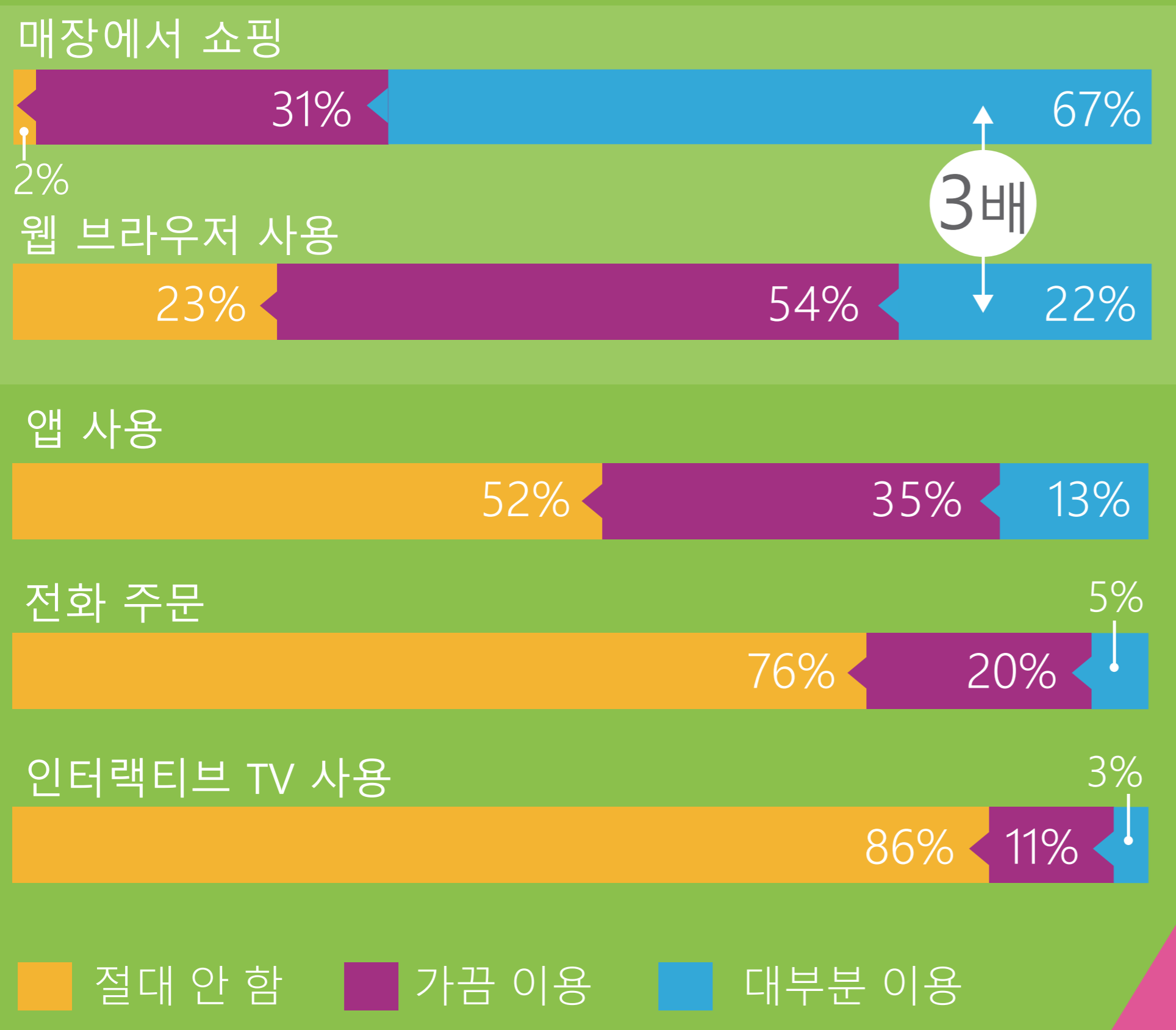


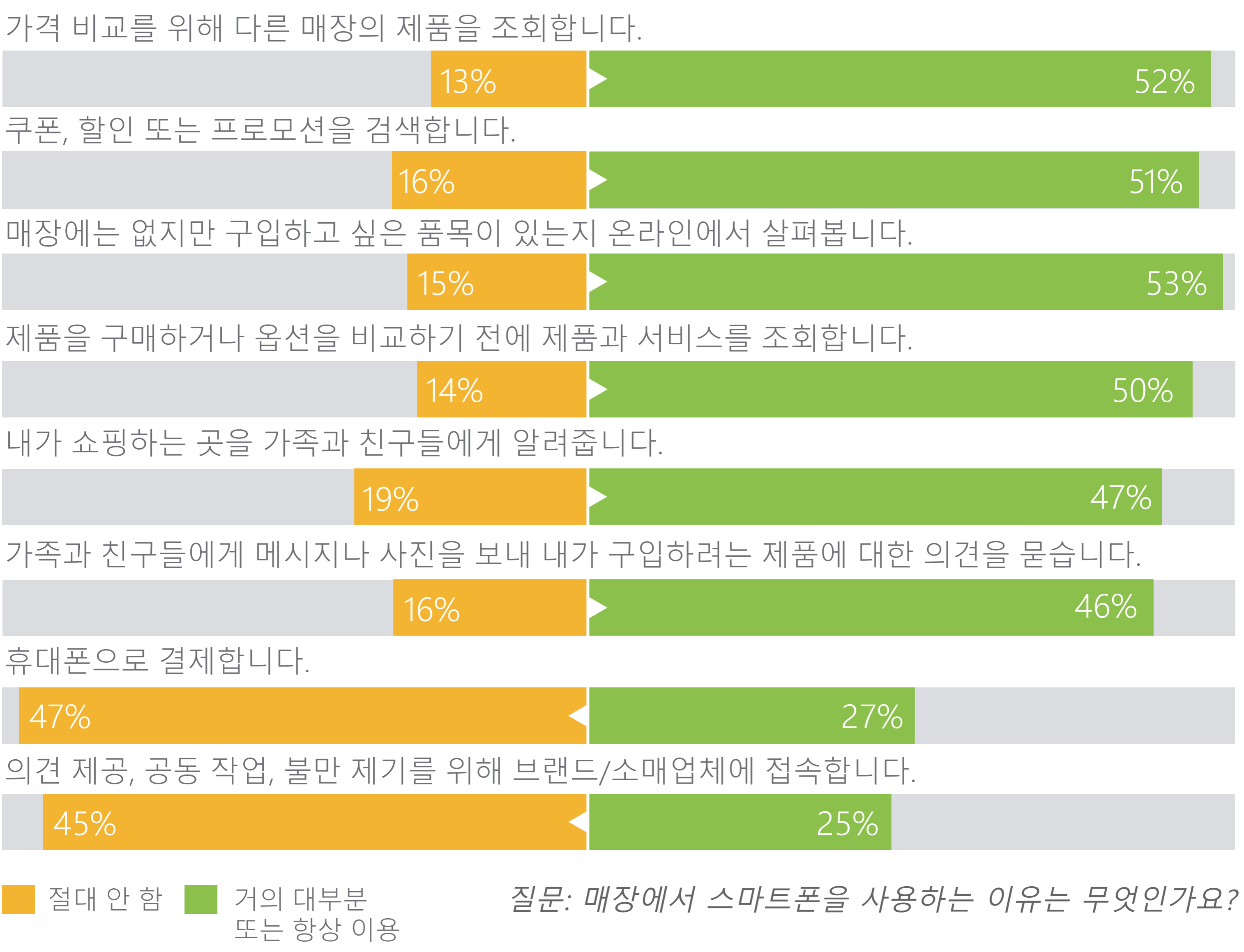
까다로운 고객 - 그러나 생각과는 다릅니다

Z세대의 쇼핑 트렌드

실제 매장에서 쇼핑하는 Z세대가 온라인 구매자의 3배에 달합니다.

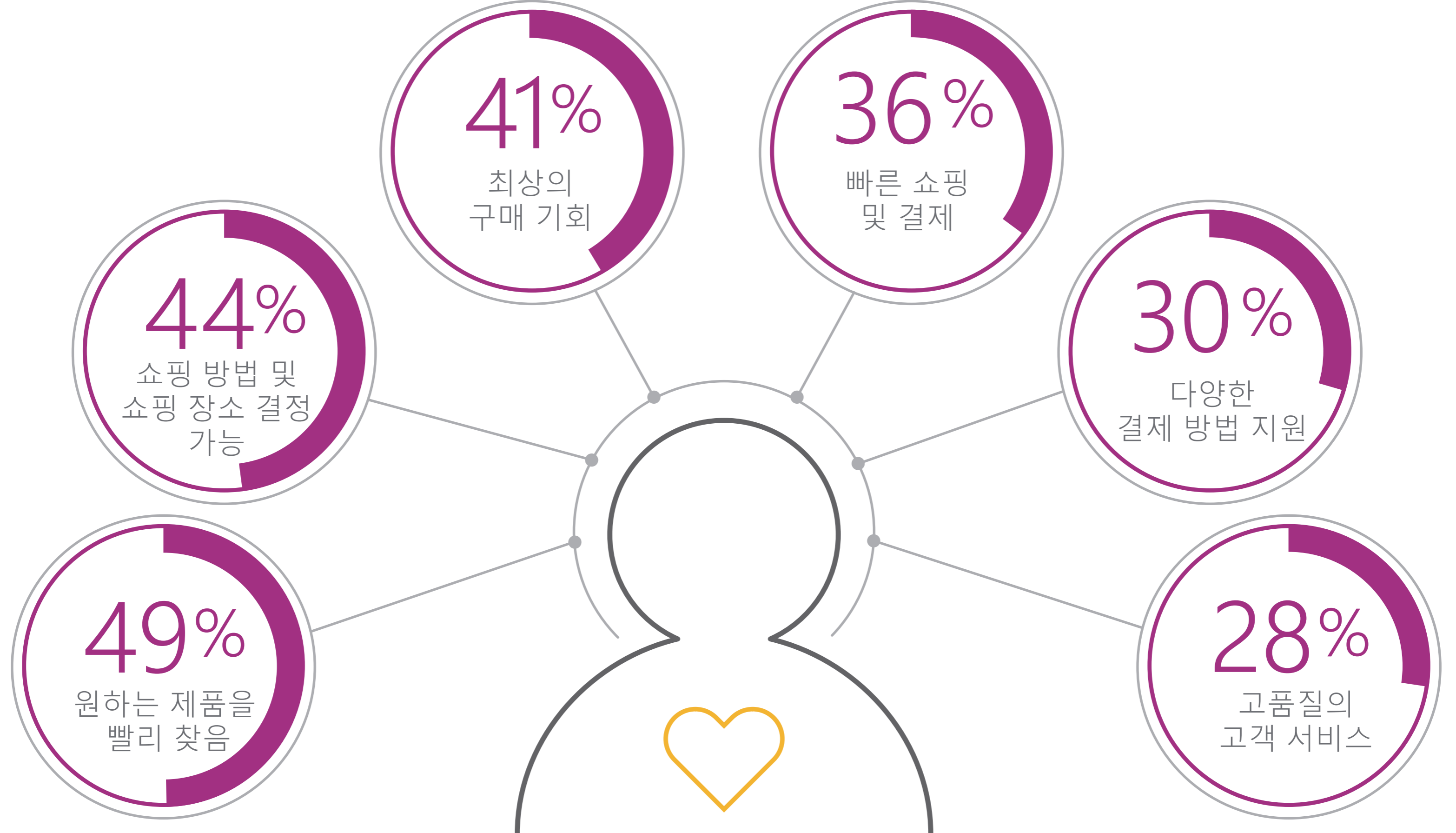


Z세대 소비자에게 모바일 환경은 필수이며, 제품 조사, 가격 비교, 이벤트 검색, 구매 등에 휴대폰을 사용합니다.



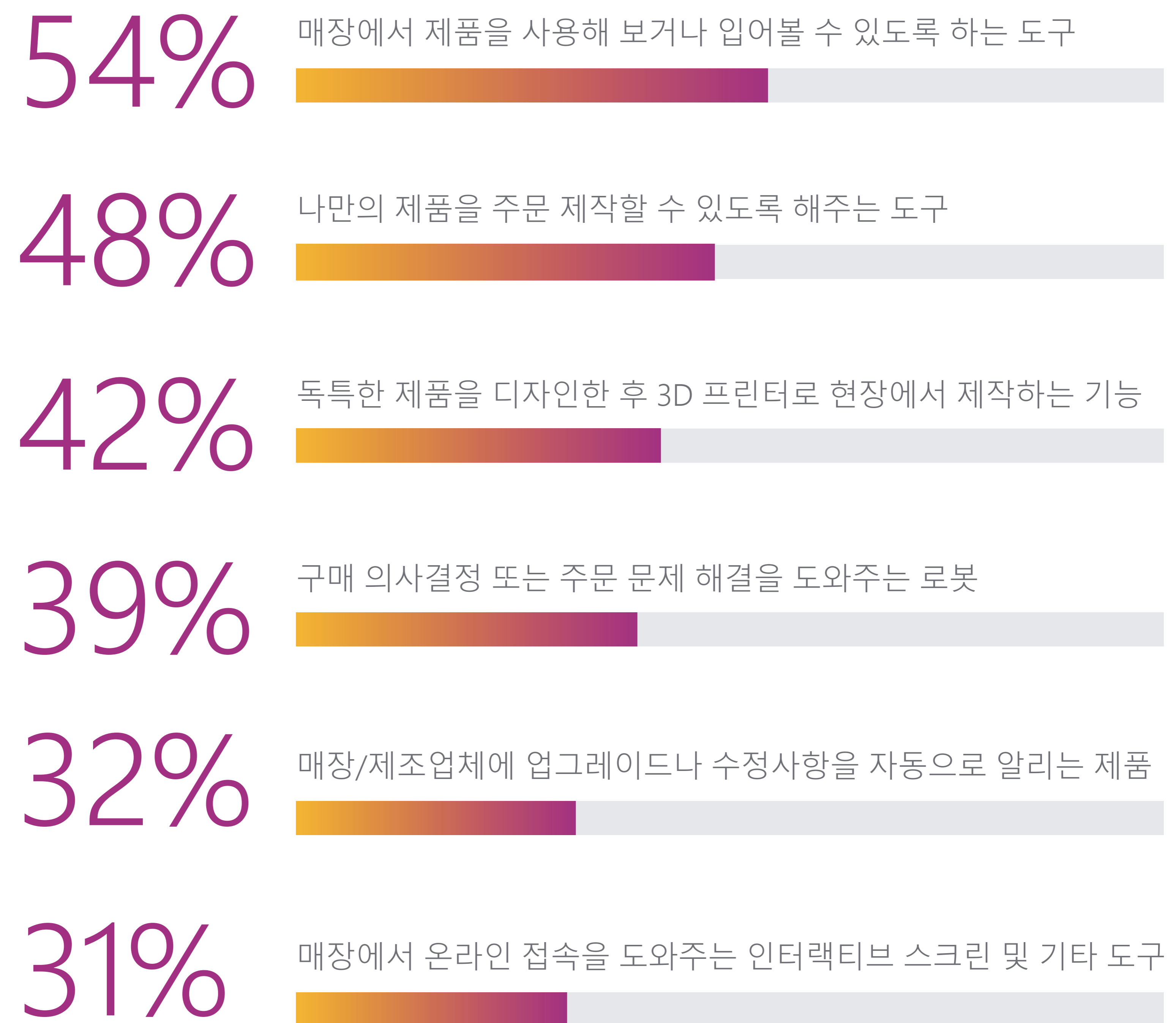
질문: 매장에서 스마트폰을 사용하는 이유는 무엇인가요?

테크놀로지가 진정한 가치를 창출합니다. 또한 속도, 서비스, 가격에 맞는 가치, 원활한 디지털 통합을 강화하여 이상적인 쇼핑 환경을 만드는 데 도움이 되어야 합니다.



질문: 다양한 채널을 통해 쇼핑할 때 가장 중요하게 여기는 것은 무엇인가요?

결국 이 모든 것은 누가 주도하느냐로 귀결됩니다. Z세대는 각자 개성에 맞는 경험을 원합니다. 브랜드 참여가 효과를 발휘하려면 공동 창작 및 협업을 기반으로 이루어져야 합니다.



질문: 미래에 보고싶은 새로운 쇼핑 테크놀로지는 무엇인가요?

앞으로 브랜드를 성공시키려면 Z세대와 소통을 시작하여 성년이 되기 전에 그들의 기대에 부응해야 합니다.

Z세대와 그들의 쇼핑 패턴에 대해 더 자세히 알아보려면 경영진 보고서를 다운로드하세요.

ibm.com/business/value/genzbrand

