

# Mannen brutaler dan vrouwen bij vragen om korting

Helpt van de mannen vraagt korting in winkel

Amsterdam, 6 maart 2014 – Mannen zijn fanatieker in korting scoren dan vrouwen. Niet alleen vragen mannen vaker direct om korting in winkels, ook maken zij er een sport van om op zoek te gaan naar de goedkoopste prijs. Daarnaast is ook de uitverkoop onder het mannelijke geslacht populairder; de aanschaf van producten wordt uitgesteld tot deze in de uitverkoop zijn. Dat blijkt uit [onderzoek](#) van [Kortingscode.nl](#) onder 1.053 online shoppers.

Mannen zijn niet bang om zelf korting te vragen of om af te dingen in een winkel. De helft van de Nederlandse mannen doet dit dan ook regelmatig. Vrouwen zijn hier veel terughoudender in. Slechts 29 procent geeft aan dit weleens te doen.

## Kick van korting

Dat mannen vaker om korting vragen dan vrouwen is opvallend, omdat een veel hoger percentage vrouwen (71%) dan mannen (55%) een kick ervaart bij het kopen van een product met een fikse korting. "Het lijkt erop dat vrouwen zich meer schamen dan mannen om in een winkel direct naar korting te vragen", zegt Jelle van der Bij van Kortingscode.nl. "Doordat ze zelf geen korting afdwingen zijn ze extra blij als ze zelf een product vinden dat sterk is afgeprijsd."

## Prijzen vergelijken

Niet alleen schamen mannen zich minder snel om korting te vragen, ook zijn zij gedreven in het online vergelijken van prijzen. Maar liefst 72 procent van de mannen gaat eerst online op zoek naar de beste deal voordat ze iets kopen. "Lange tijd werd gedacht dat vrouwen vooral op zoek gingen naar korting. Het lijkt er echter op dat het juist onder de mannen een sport is geworden om de grootste korting te vinden", aldus Jelle van der Bij.

Daarnaast blijkt ook de uitverkoop populairder onder mannen dan vrouwen. Een op de vijf mannen blijft zelfs liever op versleten stappers rondlopen dan dat hij de volle prijs betaalt voor een nieuw paar schoenen. Daarnaast kopen mannen twee keer vaker een kledingstuk om deze na een keer dragen terug te brengen naar de winkel.

## Jongeren

De groep die het minst om korting lijkt te geven zijn jongeren tussen de 18-25. Niet alleen vragen zij minder direct naar korting, ze ervaren ook minder een kick bij het kopen van een afgeprijsd product. "Jongeren zijn het minst geneigd kleding te kopen in de uitverkoop. Waarschijnlijk omdat zij meer belang hechten aan bepaalde merken en een statement willen maken met hun kleding", aldus van der Bij.

## Over Kortingscode.nl

Kortingscode.nl verzamelt alle kortingscodes, kortingsbonnen en aanbiedingen van tientallen webwinkels om de consument te helpen bij het besparen. Met een kortingscode krijgen bezoekers korting op hun online aankopen, zoals kleding, elektronica en speelgoed. Dagelijks maken ruim 20.000 bezoekers gebruik van Kortingscode.nl.

## Noot voor de redactie, niet voor publicatie

Voor meer informatie neem contact op met Georgia Jones, [georgia@mediatic.eu](mailto:georgia@mediatic.eu) of via 06 19 92 11 19.