

Průzkum trhu No neke:

Jak se staví Češi k nakupování a prodeji věcí z druhé ruky





BEZVA VĚCI
Z DRUHÉ RUKY?
NO NEKE !

Old
but
gold.

NOVÝ DOP
T.M. POUZE

1981

re

ERKE PARTNERS

**BEZVA VĚCI
Z DRUHÉ RUKY?
NO NEKE !**

Sběr dat pro No neke probíhal ve dvou vlnách:

První šetření

Říjen 2022 - První dotazníkové šetření proběhlo online ještě před spuštěním pilotního projektu a otevření pop up prodejny v OC Westfield Chodov.

Metodika

Průzkum zrealizoval partner projektu No neke výzkumné centrum **InsightLab** na vzorku **383 lidí ve věku od 18 let žijících v ČR**. Respondenti v průzkumu u každé otázky mohli zvolit víc než jednu preferovanou odpověď.

Druhé šetření

Prosinec 2022 - Názory na koncept 1. cirkulárního obchodu No neke jsme zjišťovali na základě osobních rozhovorů se zákazníky přímo na prodejně No neke.

Metodika

Každý den po určitou dobu před obchodem stála tazatelka z výzkumní agentury InsightLab, která se vycházejících zákazníků ptala na jejich názory na cirkulární obchod No neke. Touto metodou osobního dotazování se nám povedlo získat **162 zpětných vazeb.**

Výsledky 1. šetření

**Online průzkum trhu Jak se staví Češi
k nakupování a prodeji věcí z druhé
ruky z října 2022**

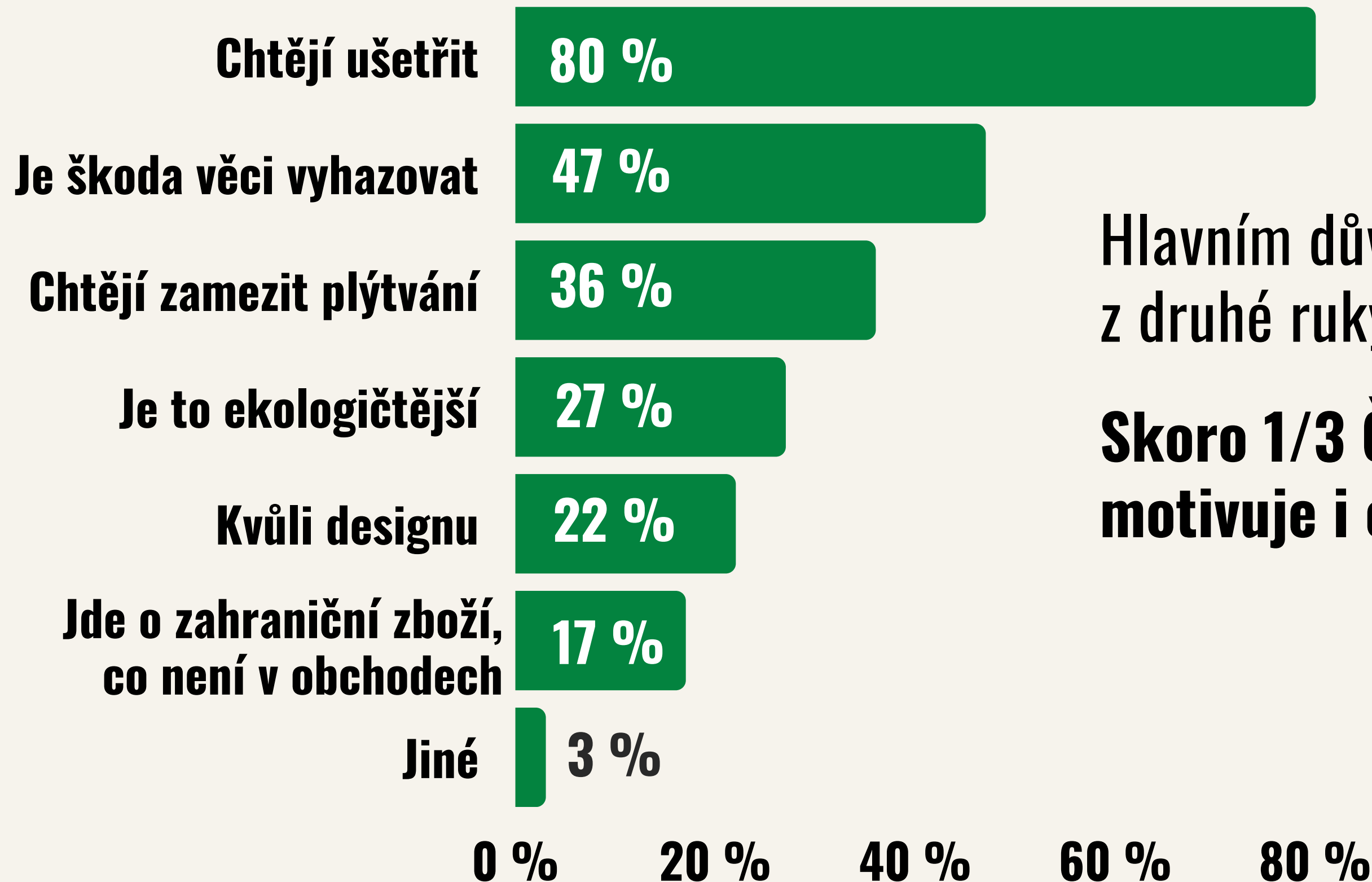




Až 77 %

**Čechů alespoň někdy
nakupuje věci
z druhé ruky.**

Proč Češi nakupují věci z druhé ruky?



Hlavním důvodem nákupů z druhé ruky je snaha ušetřit.

Skoro 1/3 Čechů však motivuje i ekologický aspekt.



60 %

Kde Češi nakupují věci z druhé ruky?

40 %

20 %

0 %

Online
V kamenné prodejně
V dobročinném obchodu
Na swapech
Na bleším trhu
Z druhé ruky nenakupují

53 %

44 %

7 %

4 %

11 %

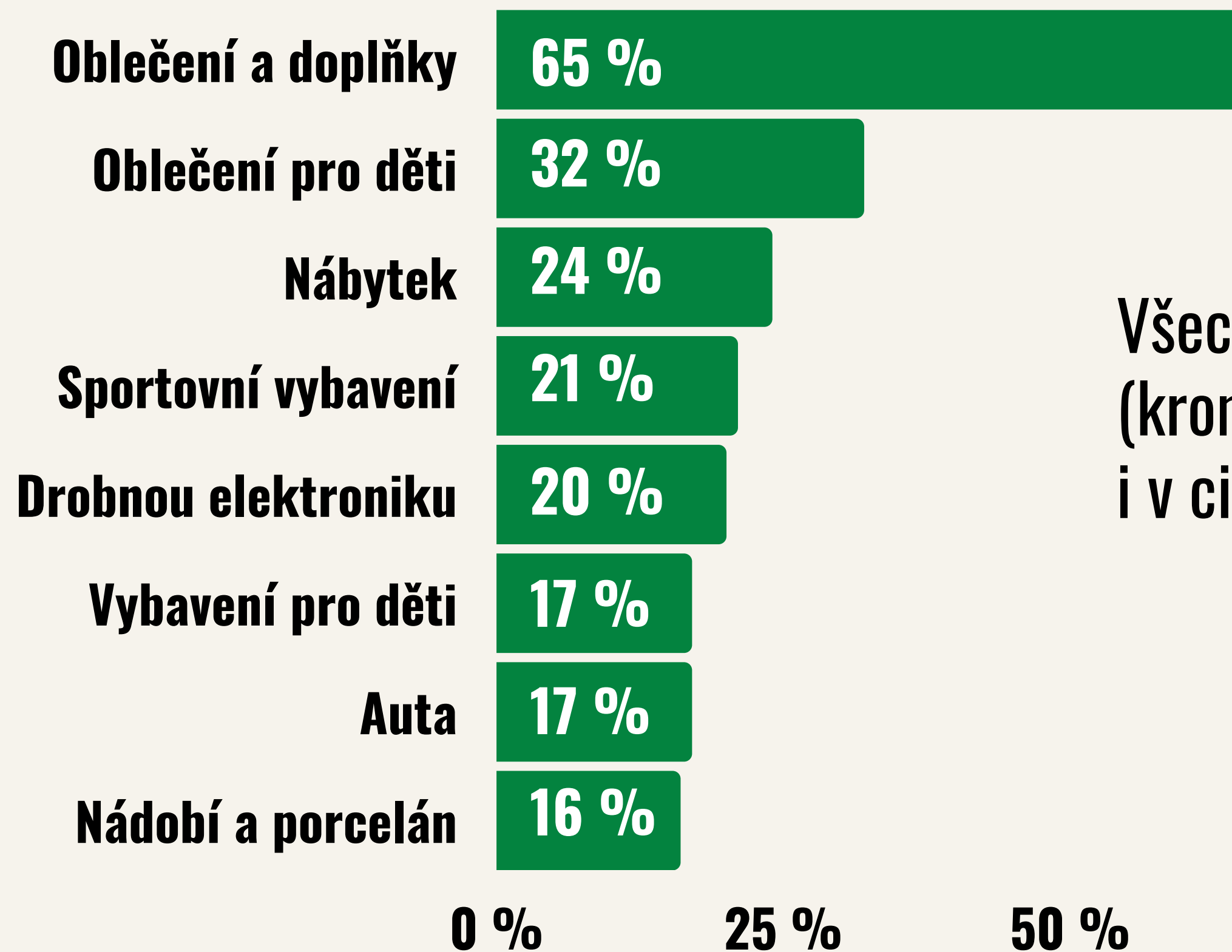
23 %

Ze spotřebitelů, kteří nakupují z druhé ruky, **53 % nakupuje online** a **44 % v kamenném obchodě.**

V kamenném obchodě signifikantně více nakupují **ženy.**



Jaké typy výrobků kupují z druhé ruky nejvíce?

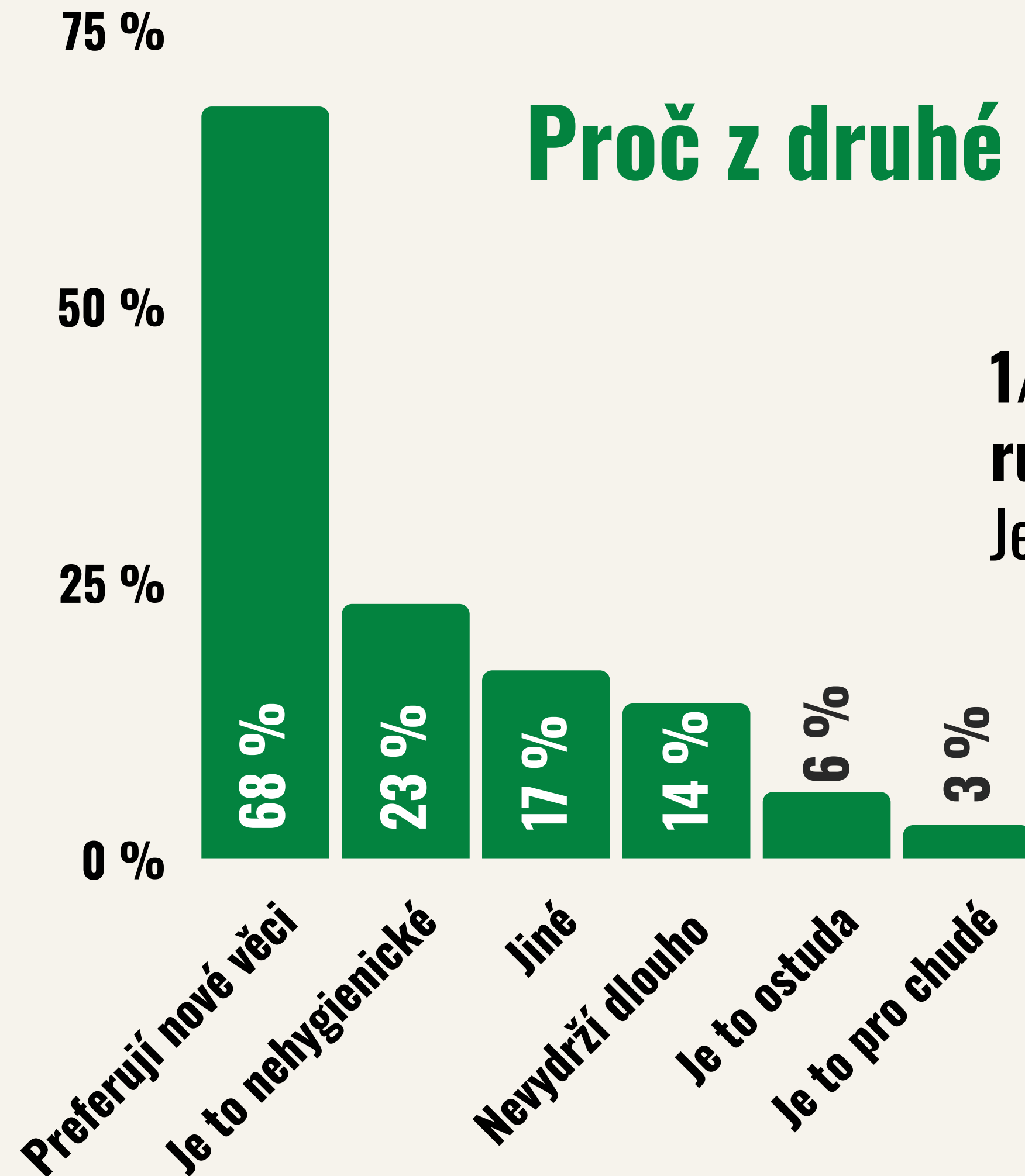


Všechny uvedené kategorie zboží (kromě aut) byly k dostání i v cirkulárním obchodě No neke.



Proč z druhé ruky nenakupují?

1/4 spotřebitelů věci z druhé ruky nikdy nenakupuje.
Jejich důvody zobrazuje graf vlevo.



75 % Čechů nepotřebné věci **daruje,**
47 % je raději **prodá** a každý **3. Čech**
část těchto věcí prostě **vyhodí.**

Věci vyhazují spíše muži a mladší věkové skupiny.



aukro

26 %

@ Bazoš.cz

53 %

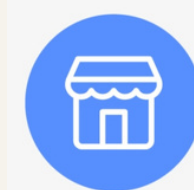
Vinted

26 %

**Na jaké platformě
Češi prodávají
své použité věci?**

40 %

SBAZAR.CZ
SEZNAM.CZ

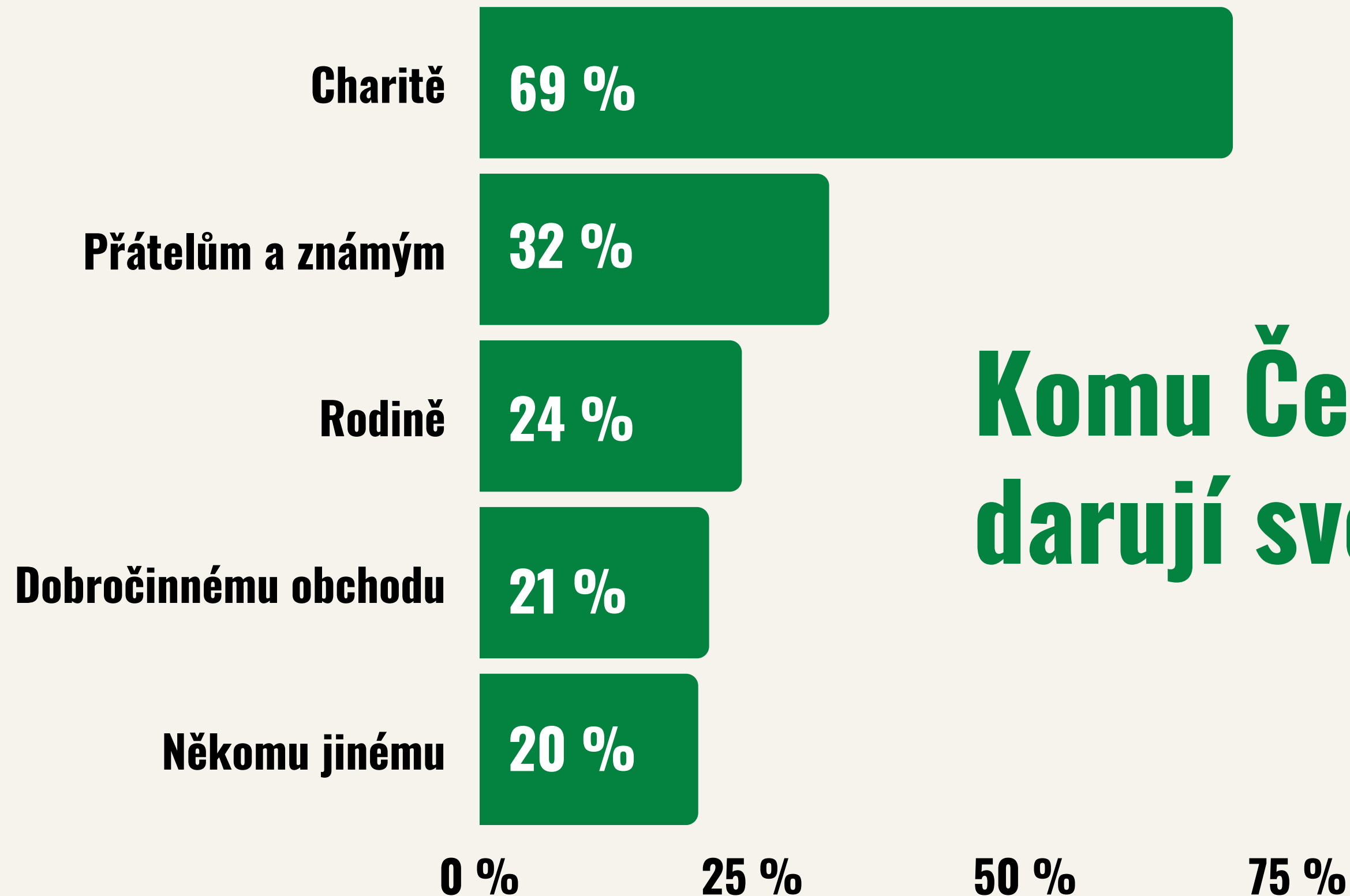


Facebook Marketplace

47 %

**NO
NEKE**

Komu Češi nejčastěji darují své věci?



Výsledky 2. šetření

**162 osobních rozhovorů se zákazníky
přímo na prodejně No neke z prosince 2022.
Realizoval INSTORE CONSULTING EU.**



LUXOR

VYMĚNIL MĚ
ZA MLADŠÍ

MODEL

LEVNÉ
iPHONY.cz

TTJS

HLEDÁM NOVÝ DOMOV
ZN. POUZE TRVALÝ VZTAH



No neke **v číslech**

56 dní nám trvalo od píky vytvořit koncept No neke.

22 prodejních dní běžel pilotní projekt v OC Westfield Chodov.

120 m² byla výměra prodejny No neke.

6 kategorií zboží
(móda, dětské zboží, home decor, knihy,
Apple zařízení, elektrokola)



9 značek (1981, Tak trochu jiný sekáč, Reknihy, Eterle, Ebuu, Ebikes Partners, Saint, Guilt, Levneiphony.cz)

25% konverze nákupu



96 %

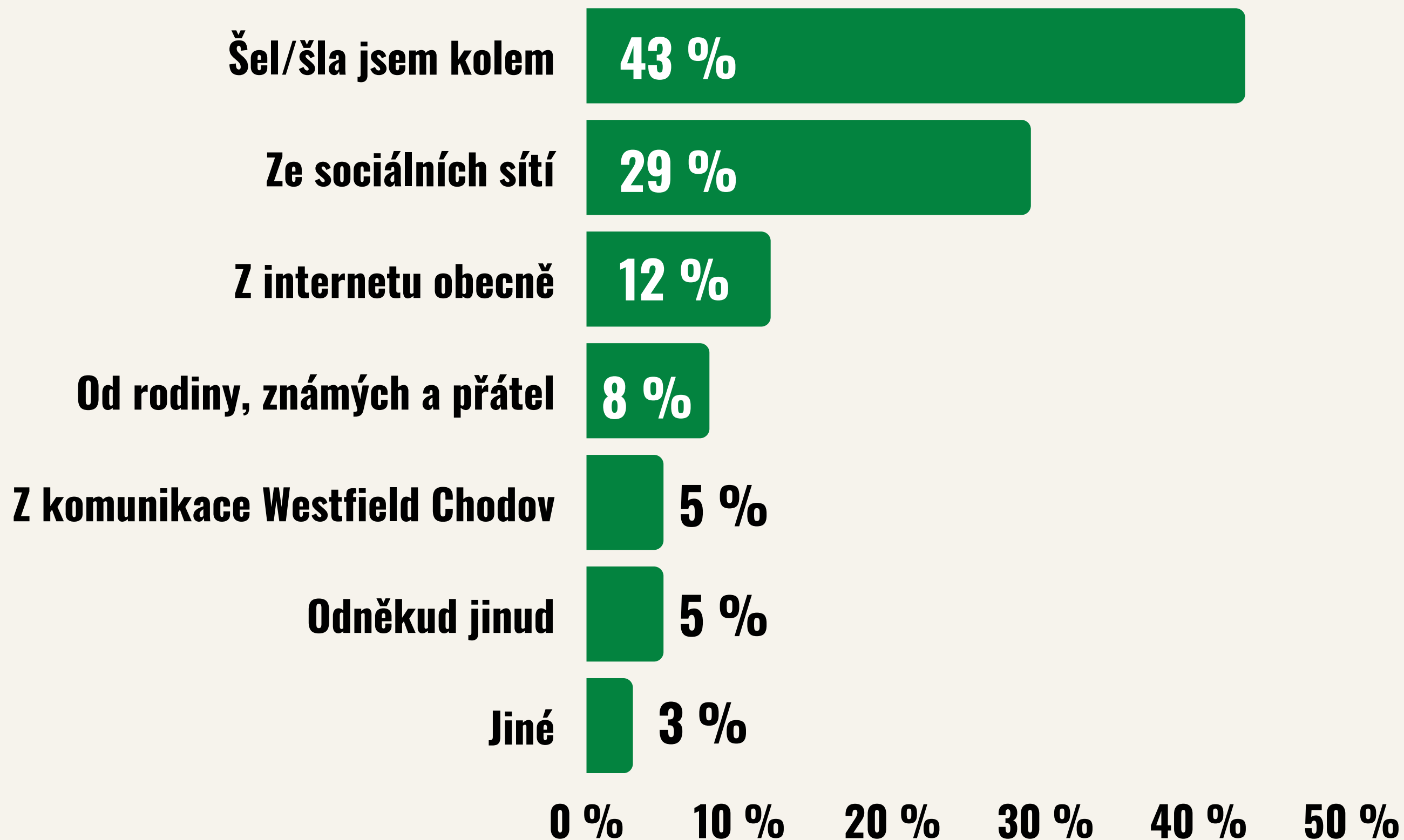
**zákazníků, kteří zboží z druhé ruky
nikdy nenakupují, uvedlo,
že po návštěvě No neke změnili názor.
Až 74 % z nich se hodlalo do obchodu
určitě vrátit.**

Nejprodávanější kategorie

Kategorie	% na obratu
Fashion	63 %
Home decor	15 %
Knihy	13 %
Dětské zboží	8 %
Elektronika	1 %
Elektrokola	0 %



Jak se zákazníci o obchodě dozvěděli



Co zákazníci v obchodě nejvíce zaujalo?

Koncept cirulárního obchodu jako takový

35 %

Že se zde prodávají věci z druhé ruky

35 %

Že jde o nový koncept obchodu

24 %

Interiér prodejny

17 %

Obchod celkově

15 %

Šíře nabídky

14 %

Milý personál

13 %

Výrobky nevypadají jako použité

13 %

Něco jiného

11 %

0 %

10 %

20 %

30 %

40 %



Zájem o rozšíření sortimentu

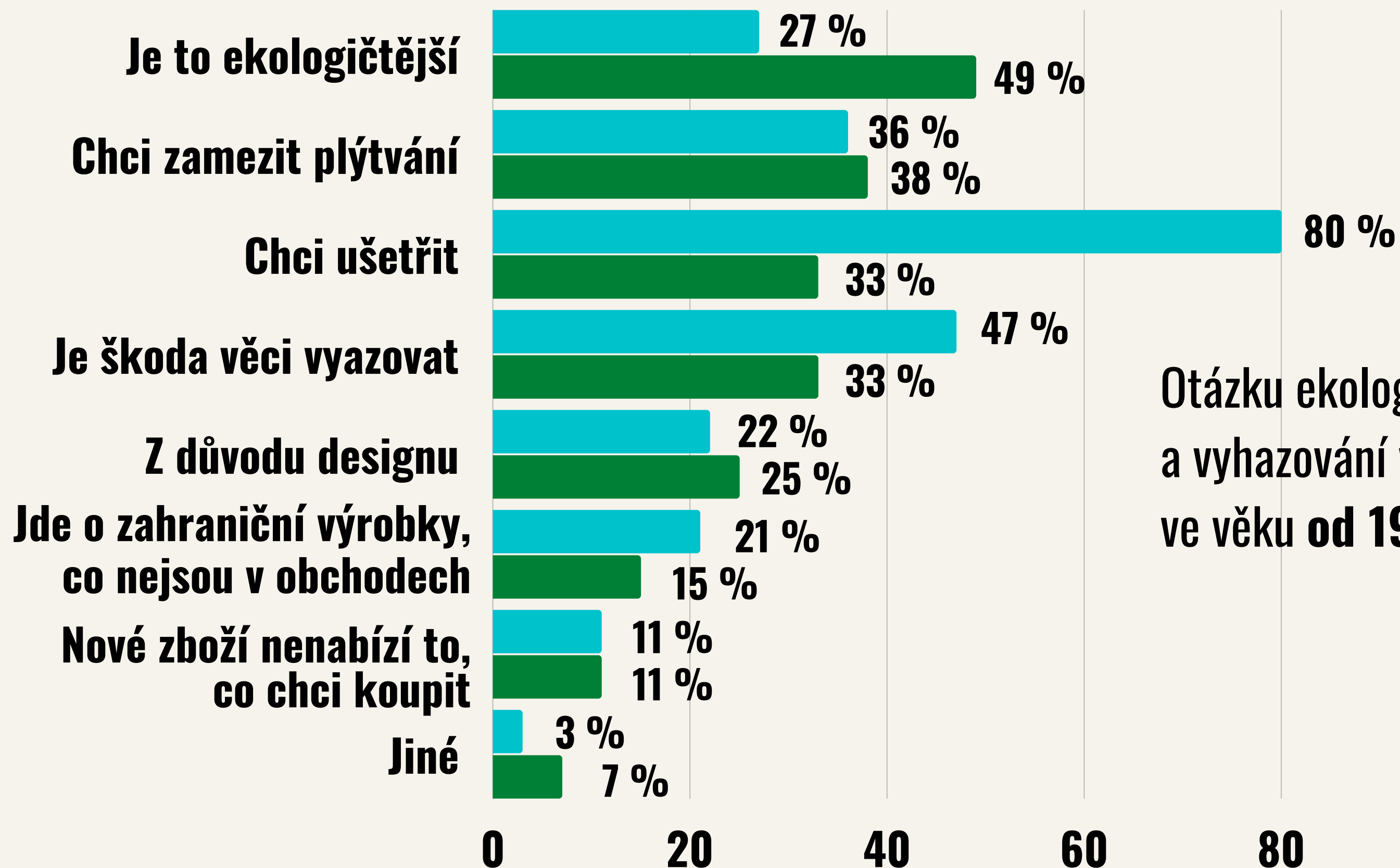
- Zhruba polovina zákazníků by ocenila rozšíření sortimentu.
- V nejprodávanější kategorii (móda) by uvítali **větší výběr velikostí oblečení a rozšíření nabídky o doplňky, bižuterii či šperky.**
- 17 % zákazníků by chtělo nakupovat i umění.
- Naopak zákazníci **nemají velký zájem** o rozšíření sortimentu směrem k malé či velké elektronice.



Jaké jsou důvody nákupů zboží z druhé ruky?

■ Výzkum 10/2022

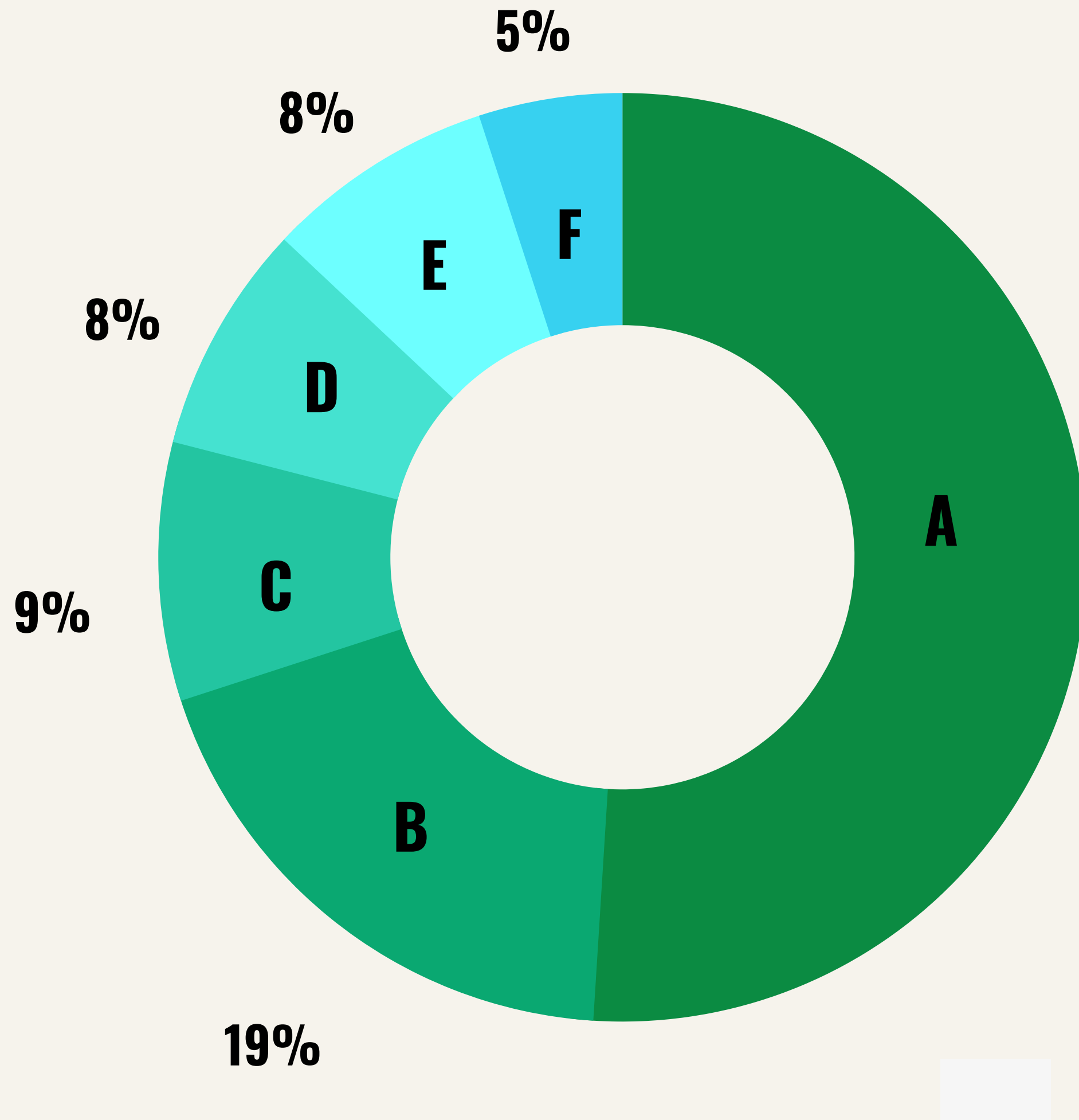
■ Výzkum v No neke 12/2022



Otázku ekologie, zamezení plýtvání a vyhazování věcí nejvíce řeší zákazníci ve věku od 19 do 24 let.



Jak by mělo No neke fungovat, aby v něm zákazníci nakupovali pravidelně?



A Prodejny ve velkých OC jako Chodov, Smíchov, Paládium

B Síť menších prodejen po Praze

C Rotující prodejna po různých OC

D Online marketplace

E Samostatná budova s možností výkupu

F Jiné

**KDON | ZKUSIL,
POCHOPI.**

Kontakt pro Vaše dotazy

Noema Pšeníková, No neke

noema.psenicova@gmail.com

728 700 726

Michaela Kloudová, No neke

kloudova.michaela@gmail.com

606 630 752



Výzkum vznikl díky partnerům

