

ENQUÊTE SUR LE MARCHÉ DE L'OCCASION

BY freepry

REDYNAMISER SES POINTS DE VENTE PAR L'OCCASION

L'ÉCHANTILLON OBSERVÉ

UN ESSOR DE L'OCCASION À PRÉVOIR

Parmi ceux qui n'achètent pas d'occasion, 33% pensent le faire dans les prochains mois.

73% d'entre eux pensent le faire dans un magasin physique.

Sur 1152 répondants

- 65% de femmes, 35% d'hommes
- 45% d'étudiants, 21% de cadres, 16% d'employés
- 40% d'IDF, 18% d'Auvergne Rhône-Alpes, 12% du Grand Ouest

FIDÉLITÉ ET ATTRAIT POUR L'OCCASION

47% des répondants s'habillent chez moins de 5 marques et 91% chez moins de 10.

41% des sondés ont acheté de l'occasion sur les 12 derniers mois.

UN ESSOR CÔTÉ ACHAT...

POURQUOI L'OCCASION ?

Les raisons d'achat : les économies (32%), l'écologie (22%), l'éthique (21%) ou la recherche de pièces rares (19%).

64% des sondés achètent des vêtements d'occasion d'une gamme au dessus de ce qu'ils achètent en neuf.

La première raison de la vente d'occasion est la nécessité de gain de place tout comme les économies réalisées (35%), suivies par le côté éthique et responsable pour la planète (30%).

L'ÉTAT DES VÊTEMENTS À L'ACHAT ET À LA VENTE

39% des sondés achètent à partir d'un bon état et 47% à partir d'un très bon état.

96% des vendeurs déclarent le faire au minimum en bon état et 60% en très bon état.

73% des ventes de produits d'occasion se font sur Internet, principalement sur les plateformes en ligne.

...ET CÔTÉ VENTE

UNE NÉCESSITÉ D'ESSAYER LES PRODUITS

Parmi ceux qui n'achètent pas d'occasion, 62% n'en ont jamais eu l'opportunité.

Pour des prix similaires entre Vinted et des produits d'occasion en boutique, 82% de nos sondés préféreraient se rendre dans un point de vente physique afin de pouvoir essayer et voir ces articles.

UNE APPÉTENCE POUR LES BONS D'ACHAT

88% de nos sondés accepteraient un bon d'achat valable sur les produits d'une boutique physique contre des produits qu'ils revendraient au même prix sur une plateforme en ligne.

PARTICIPEZ À L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE EN PRENANT PART À LA SECONDE MAIN DANS VOTRE BOUTIQUE.

RÉPONDEZ AUX ATTENTES DE VOS CLIENTS TOUT EN AUGMENTANT VOTRE TRAFIC.



Contact : hello@freepry.com - 06 72 42 45 80