



# Jak Polacy kupują drzwi wewnętrzne?

badanie ścieżki zakupowej klientów indywidualnych

# O badaniu

Od pojawienia się potrzeby zakupu drzwi wewnętrznych aż do wrażeń po zakupie ... **prześledziliśmy całą ścieżkę decyzyjną** osób, które w ostatnim roku kupiły drzwi.

Celem badania jest lepsze poznanie klientów, ich potrzeb i zachowań w trakcie wyboru drzwi.

Kupujących drzwi wewnętrzne zapytaliśmy o następujące obszary:

- Powody zakupu
- Źródła informacji – gdzie i jakich informacji o drzwiach szukali
- Kto brał udział w procesie / kogo się radzili
- Co w ofercie i obsłudze było dla nich ważne
- Jakie miejsca odwiedzali, gdzie kupili
- Jakie produkty kupili, czy z montażem, jaki był koszt zakupu
- Jakie są ich wrażenia po zakupie, co ich zaskoczyło

# Spis treści

Informacje o badaniu

Najważniejsze wnioski

**I. Powody zakupu drzwi wewnętrznych**

**II. Źródła informacji**

**III. Uczestnicy procesu wyboru**

**IV. Kryteria wyboru**

**V. Miejsce zakupu**

**VI. Wybrane produkty**

**VII. Wrażenia po zakupie**

Profil kupujących drzwi /metryczka/

# Kogo, jak i kiedy pytaliśmy?

## **Respondenci:**

osoby, które w ciągu ostatnich 12 miesięcy kupiły drzwi wewnętrzne

## **Próba:**

n=582 kupujących drzwi wewnętrzne

Dla n=582 maksymalny statystyczny błąd pomiaru dla wszystkich badanych wynosi ~3% (przy poziomie ufności 90%). Podział wyników na kategorie (np. płeć, wiek) zmniejsza precyzję oszacowania ze względu na mniejszą liczebność w każdej kategorii.

## **Technika badawcza:**

CAWI (wywiady realizowane na panelu internetowym)

## **Termin realizacji:**

Luty 2021 roku

# O co pytaliśmy?



## Kupującym drzwi wewnętrzne zadaliśmy następujące pytania:

/w trakcie badania wykorzystaliśmy zarówno pytania otwarte, jak i zamknięte (jednokrotnego oraz wielokrotnego wyboru). W poniższym zestawie pytań nie prezentujemy możliwych odpowiedzi do pytań zamkniętych/

1. Dlaczego kupił(a) Pan(i) drzwi wewnętrzne?
2. Jaki był bezpośredni wpływ na Pana/Pani decyzję o wymianie drzwi?  
/pytanie do wymieniających drzwi wewnętrzne/
3. Z jakich źródeł informacji korzystał(a) Pan(i) przynajmniej raz w trakcie wyboru drzwi wewnętrznych?
4. Jakie były dwa najistotniejsze źródła informacji, które miały największy wpływ na zakup wybranych przez Pana/Panią drzwi?
5. Jakich informacji szukał(a) Pan(i) w trakcie wyboru drzwi wewnętrznych?
6. Proszę wskazać, jaką rolę w trakcie wyboru drzwi miały następujące osoby: /wymienione osoby/
7. Którą osobę określił(a)by Pan(i) jako głównego doradcę?
8. Którą osobę określił(a)by Pan(i) jako głównego decydenta?
11. Jaki wpływ na ostateczny wybór drzwi miały następujące czynniki?  
/wymienione czynniki/
12. Jaki okres gwarancji ocenia Pan(i) jako wystarczająco długi?

11. Jaki termin realizacji zamówienia ocenia Pan(i) jako zbyt długi?
12. W którym miejscu zamówił(a) Pan(i) drzwi?
13. Czy przed zakupem szukał(a) Pan(i) oferty w innych miejscach?
14. Czy rozważał(a) Pan(i) zakup drzwi wewnętrznych przez Internet?
15. Czy kupił(a) Pan(i) drzwi razem z montażem?
16. Jaki kolor drzwi Pan(i) kupił(a)?
17. Jaką powłokę mają wybrane przez Pana/Panią drzwi?
18. Który z poniższych modeli drzwi wewnętrznych najbardziej przypomina wybrane przez Pana/Panią drzwi? /prezentowane modele drzwi/
19. Ile drzwi wewnętrznych Pan(i) kupił(a)?
20. Jaki był całkowity koszt zakupu drzwi?
21. Czy koszt zakupu drzwi był wyższy czy niższy niż początkowo oceniali?
22. Jak ocenia Pan(i) następujące elementy obsługi/drzwi?
23. Czy polecił(a)by Pan(i) przyjacielowi produkt/miejsce zakupu?
24. Czy w trakcie wyboru drzwi było coś, co szczególnie Pana/Panią zaskoczyło?



# Warunki sprzedaży

## Format / wysyłka:

Raport PDF + wyniki w Excel wysłane na wskazany adres e-mail

## Język:

polski

## Prawa autorskie:

Centrum Analiz Branżowych

## Wycena:

3900 PLN / 975 EUR

**Uwaga:** Przy jednoczesnym zamówieniu dwóch raportów:

**Jak Polacy kupują drzwi wewnętrzne?** oraz

**Jak Polacy kupują drzwi wejściowe?**

otrzymają Państwo rabat w wysokości **15% na całe zamówienie.**

# Kontakt

Centrum Analiz Branżowych  
ul. Turmoncka 22/110  
02-455 Warszawa  
[www.cab-badania.pl](http://www.cab-badania.pl)

**Barbara Lau**

[b.lau@cab-badania.pl](mailto:b.lau@cab-badania.pl)  
+48 722 330 255

**Maciej Pastor**

[m.pastor@cab-badania.pl](mailto:m.pastor@cab-badania.pl)  
+48 797 940 910

**Justyna Hennig**

[justyna.hennig@cab-badania.pl](mailto:justyna.hennig@cab-badania.pl)  
+48 661 010 818