



Jak Polacy kupują

# drzwi?

badanie ścieżki zakupowej  
klientów indywidualnych

# O badaniu

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

Z badania dowiedzą się Państwo m.in. z których źródeł informacji o drzwiach korzystają Polacy, jaką rolę w procesie wyboru odgrywają rodzina, znajomi, sprzedawcy, jak mocny w tej branży jest efekt ROPO, czy dłuższym okresem gwarancyjnym lub atrakcyjnym systemem rozliczenia można przekonać do siebie klientów.

Kupujących drzwi wejściowe 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

# Kogo, jak i kiedy pytaliśmy?

## **Respondenci:**

osoby, które w ciągu ostatnich 12 miesięcy kupiły drzwi wejściowe  
/w badaniu prezentujemy strukturę klientów ze względu na wiek, płeć, region zamieszkania, wielkość miejscowości oraz dochód netto na osobę w gosp. domowym/

## **Próba:**

n=386 kupujących drzwi wejściowe

## **Technika badawcza:**

CAWI (wywiady realizowane na panelu internetowym)

## **Termin realizacji:**

styczeń 2021 roku

# O co pytaliśmy?

## **Kupującym drzwi 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 wejściowe?
2. Jaki był bezpośredni wpływ na Pana/Pani decyzję o wymianie drzwi?  
/pytanie dla wymieniających drzwi wejściowych/
3. Z jakich źródeł informacji korzystał(a) Pan(i) przynajmniej raz w trakcie wyboru drzwi wejściowych?
4. Jakie były dwa najistotniejsze źródła informacji, które miały największy wpływ na zakup wybranych przez Pana/Panią drzwi?
5. Ile punktów sprzedaży odwiedził(a) Pan(i) w trakcie wyboru drzwi?
6. Z iloma punktami sprzedaży kontaktował(a) się Pan(i) telefonicznie lub mailowo w trakcie wyboru drzwi?
7. Jakich informacji szukał(a) Pan(i) w trakcie wyboru drzwi?
8. Proszę wskazać, jaką rolę w trakcie wyboru drzwi miały następujące osoby: /wymienione osoby/
9. Którą osobę określił(a)by Pan(i) jako głównego doradcę?
10. Którą osobę określił(a)by Pan(i) jako głównego decydenta?

# O co pytaliśmy?

11. Jaki wpływ na ostateczny wybór drzwi miały następujące czynniki?  
/wymienione czynniki/
12. Jaki okres gwarancji ocenia Pan(i) jako wystarczająco długi?
13. Jaki termin realizacji zamówienia ocenia Pan(i) jako zbyt długi?
14. W którym miejscu zamówił(a) Pan(i) drzwi?
15. Czy przed zakupem szukał(a) Pan(i) oferty w innych miejscach?
16. Czy rozważał(a) Pan(i) zakup drzwi wejściowych przez Internet?
17. Czy kupił(a) Pan(i) drzwi razem z montażem?
18. Jakie drzwi Pan(i) kupił(a)?
19. Jaki kolor drzwi Pan(i) kupił(a)?
20. Który z poniższych modeli drzwi wejściowych najbardziej przypomina  
wybrane przez Pana/Panią drzwi? /prezentowane modele drzwi/
21. Jaki był całkowity koszt zakupu drzwi?
22. Czy koszt zakupu drzwi był wyższy czy niższy niż początkowo oceniali?
23. Czy poza drzwiami kupił(a) Pan(i) w tym samym miejscu także?  
/wymienione produkty/
24. Jak ocenia Pan(i) następujące elementy obsługi/drzwi?
25. Czy polecił(a)by Pan(i) przyjacielowi produkt/miejsce zakupu?
26. 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?** oraz

**Jak Polacy kupują okna?**

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