

Jak Polacy kupują drzwi wejściowe?

edycja 2023

badanie ścieżki zakupowej klientów indywidualnych



Cel badania

To oczywiste, że każdy klient budujący dom potrzebuje **drzwi wejściowe**. Ale co z osobami, które wymieniają drzwi? Tych jest przecież znacznie więcej. Dlaczego podejmują decyzję o remoncie, co jest głównym determinantem ich działań, czy wreszcie jak zachowują się w trakcie wyboru?

O to wszystko zapytaliśmy klientów, którzy ostatnio kupili drzwi. To już druga edycja badania, dzięki czemu w raporcie zaprezentowaliśmy aktualne **zwyczaje zakupowe Polaków**, ale także najważniejsze zmiany, które zaszły w ich zachowaniu w ciągu ostatnich 2 lat.

W raporcie wskażemy także na różnice w zachowaniu kupujących drzwi wejściowe **do domów** oraz **do mieszkań**.

Kupujących drzwi zapytaliśmy o:

- powody zakupu drzwi wejściowych,
- źródła informacji, z których korzystali,
- osoby, które były zaangażowane w proces wyboru,
- najważniejsze cechy, które były dla nich ważne w ofercie,
- miejsca, w których szukali i kupili drzwi,
- produkty i usługi, które wybrali, koszt zakupu,
- ich wrażenia po zakupie.

Spis treści

4	Informacje o badaniu
9	Najważniejsze wnioski
13	I. Powody zakupu drzwi wejściowych
17	II. Źródła informacji
25	III. Uczestnicy procesu wyboru
30	IV. Kryteria wyboru
37	V. Miejsce zakupu
42	VI. Wybrane produkty
50	VII. Dotacje na termomodernizacje
54	VIII. Wrażenia po zakupie
58	Profil kupujących drzwi /metryczka/

Metodologia

Respondenci:

osoby, które w ciągu ostatnich 12 miesięcy kupiły drzwi wejściowe

Próba:

n=642 kupujących drzwi wejściowe

Dla n=642 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:

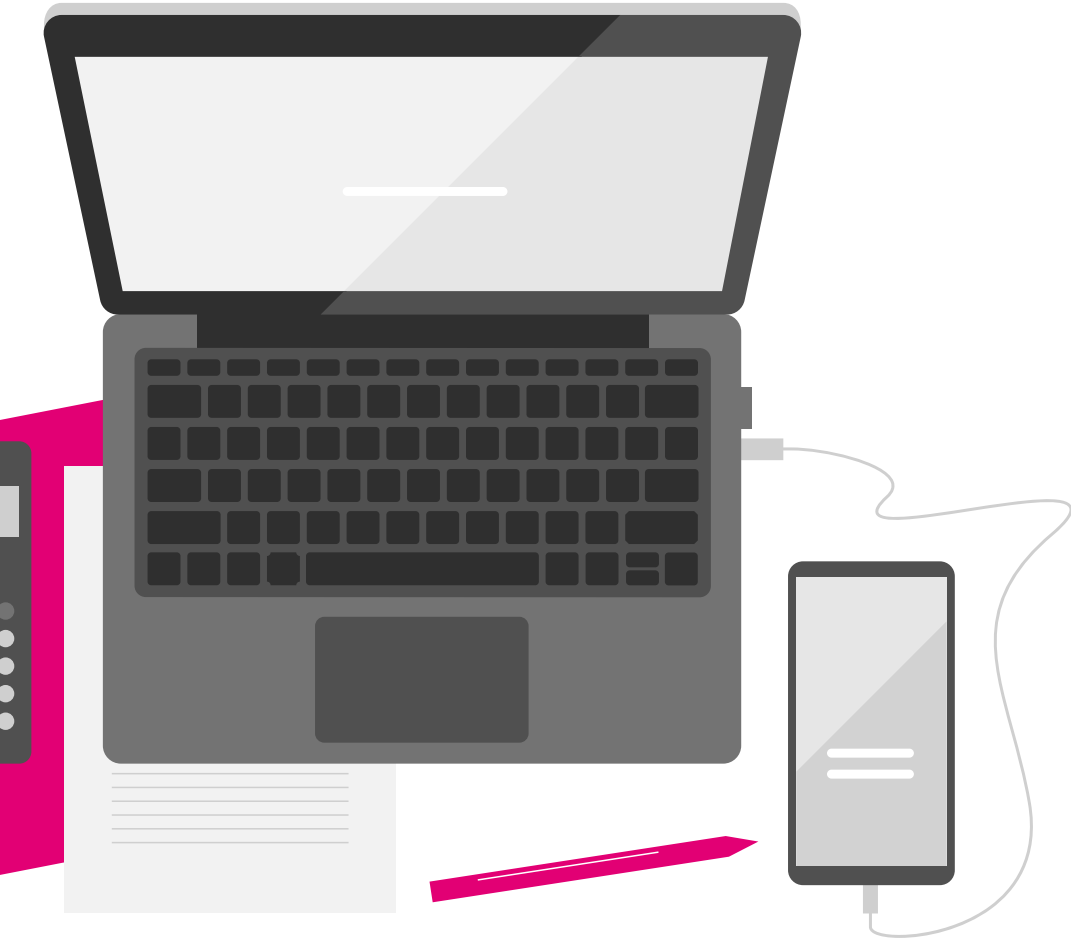
CAWI (wywiady realizowane na panelu internetowym)

Termin realizacji:

Styczeń 2023 roku

/wybrane wyniki porównywane są do wyników badania ze stycznia 2021 roku/

Kwestionariusz



Kupującym drzwi wejściowe 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 do wymieniających drzwi wejściowe/
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. Jakich informacji szukał(a) Pan(i) w trakcie wyboru drzwi?
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?
9. Jaki wpływ na ostateczny wybór drzwi miały następujące czynniki? /wymienione czynniki/
10. 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 wejściowe?
13. Czy przed zakupem szukał(a) Pan(i) oferty w innych miejscach?
14. Czy rozważał(a) Pan(i) zakup drzwi wejściowych przez Internet?
15. Czy kupił(a) Pan(i) drzwi razem z montażem?
16. Jakie drzwi Pan(i) kupił(a)?
17. Jaki kolor drzwi Pan(i) kupił(a)?
18. Który z poniższych modeli drzwi wejściowych najbardziej przypomina wybrane przez Pana/Panią drzwi? /prezentowane modele drzwi/
19. Jaki był całkowity koszt zakupu drzwi?
20. Czy na zakup drzwi wejściowych otrzymał(a) Pan(i) dotację z programu wspierającego termomodernizację?
21. Czy otrzymał(a) Pani wsparcie przy wypełnianiu wniosku o dotację?
22. Czy słyszał(a) Pan(i) o możliwości otrzymania dotacji na wymianę drzwi?
23. Czy starał(a) się Pan(i) o dotację na wymianę drzwi wejściowych?
24. Czy polecił(a)by Pan(i) przyjacielowi produkt/miejsce zakupu?

Warunki sprzedaży

Format / wysyłka:

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

Język:

polski

Prawa autorskie:

Centrum Analiz Branżowych

Cena netto:

4400 PLN / 1100 EUR

Uwaga: Przy jednoczesnym zamówieniu dwóch raportów:
Jak Polacy kupują okna, edycja 2023? oraz **Jak Polacy kupują drzwi, edycja 2023?**
otrzymają Państwo rabat w wysokości **15%** na całe zamówienie.

Kontakt

Centrum Analiz Branżowych
ul. Turmoncka 22/110
02-455 Warszawa
www.cab-badania.pl

Barbara Lau

b.lau@cab-badania.pl
+48 722 330 255

Maciej Pastor

m.pastor@cab-badania.pl
+48 797 940 910

Justyna Hennig

justyna.hennig@cab-badania.pl
+48 661 010 818

