freepry

Redynamiser ses points de vente par l'occasion

ENQUÊTE SUR LE MARCHÉ DE L'OCCASION

L'ÉCHANTILLON OBSERVÉ

1152 RÉPONDANTS

65% femmes, 35% hommes.

45% étudiants, 21% cadres et 16% employés.

40% IDF, 18% Auvergne Rhones-alpes et 12% Grand-Ouest.

UN ESSOR DE L'OCCASION À PREVOIR

Parmi ceux qui n'en achètent pas, **33%** pensent le faire dans les 12 prochains mois.

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

UNE FIDÉLITÉ ET UN ATTRAIT POUR L'OCCASION

47 % s'habillent chez moins de 5 marques (91% chez moins de 10 marques).

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

UN ESSOR CÔTÉ ACHAT ET CÔTÉ VENTE

LES HABITUDES D'ACHAT D'OCCASION

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

Parmi les raisons d'achats, les économies (**32%**) l'écologie (**22%**), l'éthique (21%) ou l'envie de trouver des pièces rares (19%).

DES ACHATS À PARTIR D'UN BON ETAT ET MAJORITAIREMENT SUR DES FRIPERIES EN LIGNE

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

54% des produits d'occasion vendus le sont sur internet, principalement sur les friperies en ligne.

LES RAISONS DE LA VENTE D'OCCASION

La première raison est la nécessité de gain de place (**35%**), à égalité avec les économies réalisées. Arrive ensuite le côté éthique et responsable pour la planète (28%).

DES VÊTEMENTS REVENDUS EN BON ÉTAT ET SUR DES PLATEFORMES

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

73% des ventes des produits d'occasion se font sur des plateformes en ligne

UNE NÉCESSITÉ D'ESSAYER LES PRODUITS

Parmi ceux qui n'achètent pas d'occasion, **62%** n'en ont juste pas eu l'occasion jusqu'à présent.

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 DES BONS D'ACHAT DANS SES BOUTIQUES PRÉFÉRÉES

88% de nos sondés accepteraient un bon d'achat uniquement valable sur des produits neufs contre des produits qu'ils revendraient au même prix sur Vinted.

freepry

Faites entrer un marché de l'occasion dans votre magasin pour **acquérir et fidéliser des clients** tout en augmentant votre **trafic en magasin** et en optimisant votre trésorerie à l'aide de bons d'achat.

Contact: thibaut.boiziau@gmail.com - 06.49.87.32.05