

# Průzkum trhu No neke:

## Jak se staví Češi k nakupování a prodeji věcí z druhé ruky



1981

re  
EINKE



NOVÝ DO  
ZN. POUZE

Ebu

Old  
but  
gold.

BEZVA VĚCI  
Z DRUHÉ RUKY?  
NO NEKÉ!



**BEZVA VĚCI  
Z DRUHÉ RUKY?  
NO NEKE !**

# Sběr dat pro No neke probíhal ve dvou vlnách:

## První šetření

**Říjen 2022** - První dotazníkové šetření proběhlo online ještě před spuštěním pilotního projektu a otevření pop up prodejny v OC Westfield Chodov.

### Metodika

Průzkum zrealizoval partner projektu No neke výzkumné centrum **InsightLab** na vzorku **383 lidí ve věku od 18 let žijících v ČR**. Respondenti v průzkumu u každé otázky mohli zvolit víc než jednu preferovanou odpověď.

# Druhé šetření

**Prosinec 2022** - Názory na koncept 1. cirkulárního obchodu No neke jsme zjišťovali na základě osobních rozhovorů se zákazníky přímo na prodejně No neke.

## Metodika

Každý den po určitou dobu před obchodem stála tazatelka z výzkumní agentury InsightLab, která se vycházejících zákazníků ptala na jejich názory na cirkulární obchod No neke. Touto metodou osobního dotazování se nám povedlo získat **162 zpětných vazeb.**

# Výsledky 1. šetření

**Online průzkum trhu Jak se staví Češi  
k nakupování a prodeji věcí z druhé  
ruky z října 2022**

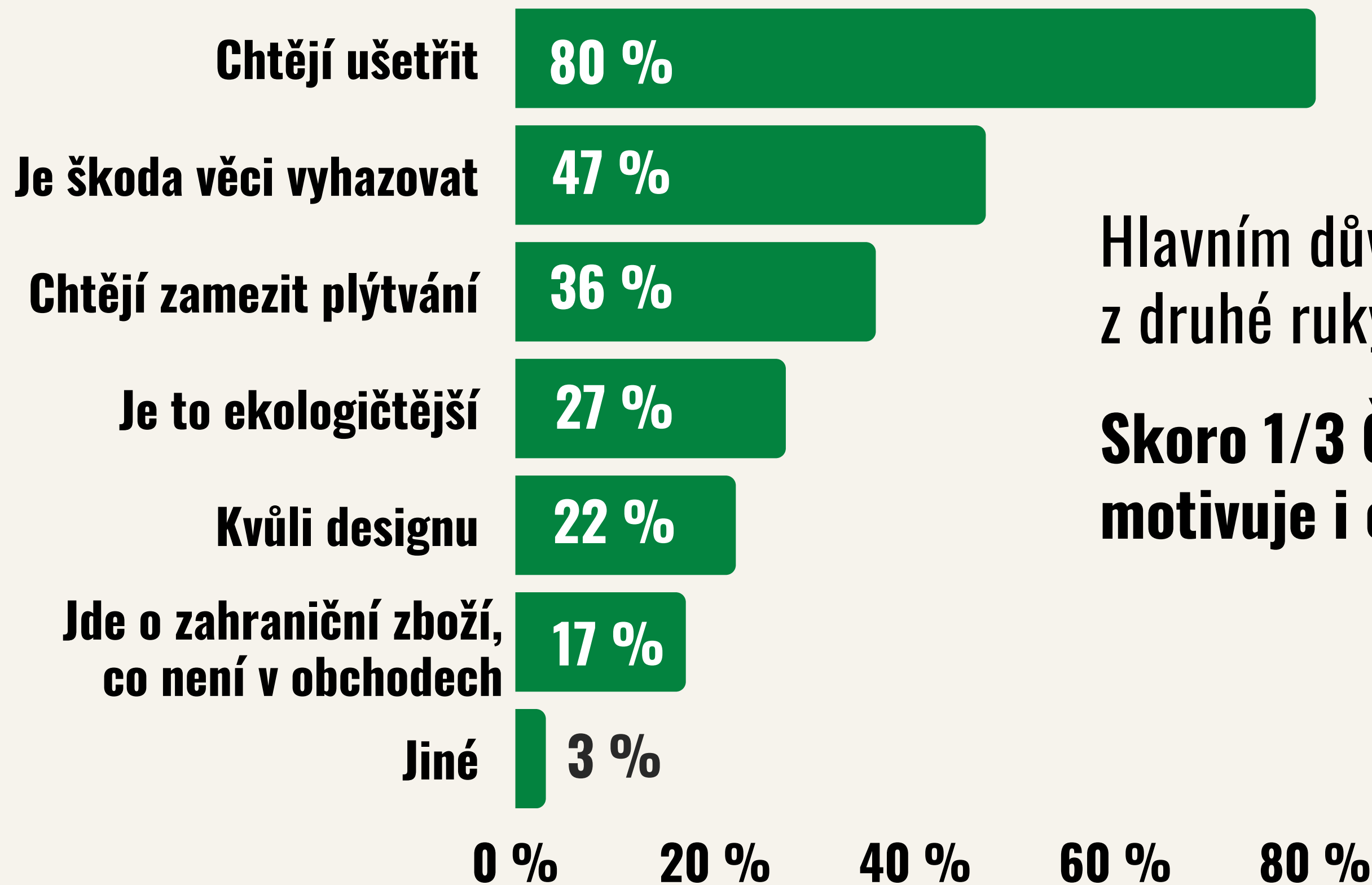




**Až 77 %**

**Čechů alespoň někdy  
nakupuje věci  
z druhé ruky.**

# Proč Češi nakupují věci z druhé ruky?



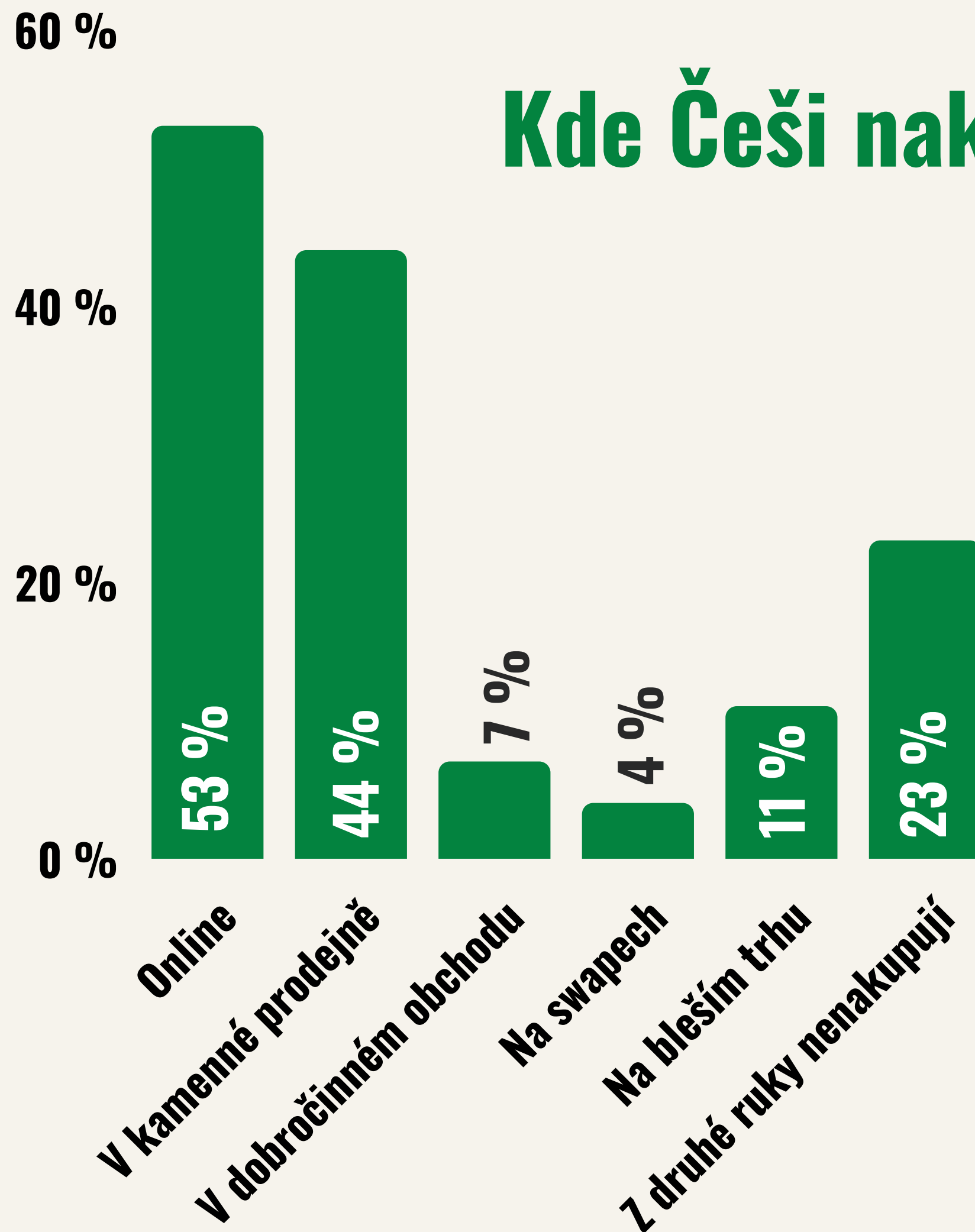
Hlavním důvodem nákupů z druhé ruky je snaha ušetřit.

**Skoro 1/3 Čechů však motivuje i ekologický aspekt.**





# Kde Češi nakupují věci z druhé ruky?

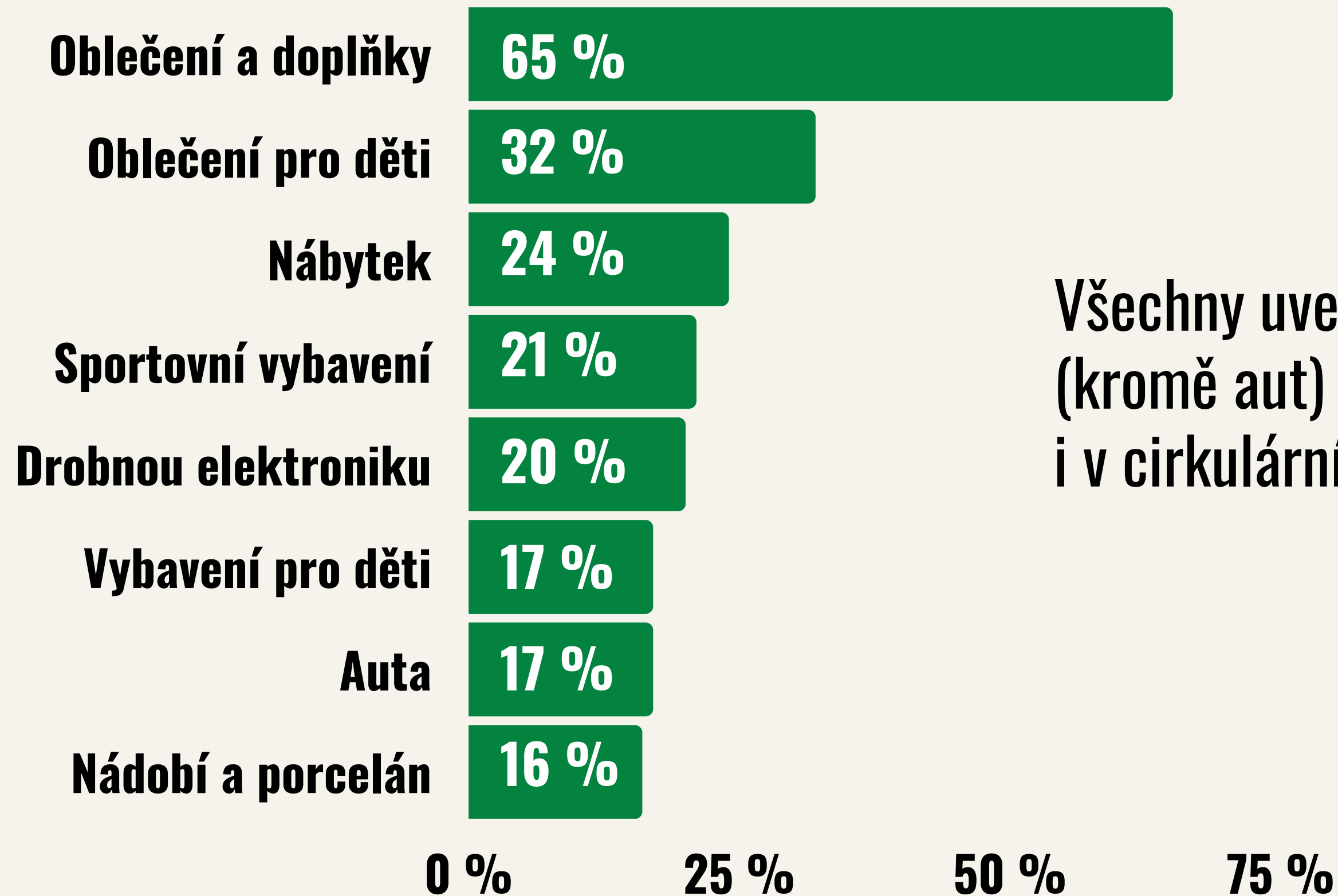


Ze spotřebitelů, kteří nakupují z druhé ruky, **53 % nakupuje online a 44 % v kamenném obchodě.**

V kamenném obchodě signifikantně více nakupují **ženy.**



# Jaké typy výrobků kupují z druhé ruky nejvíce?

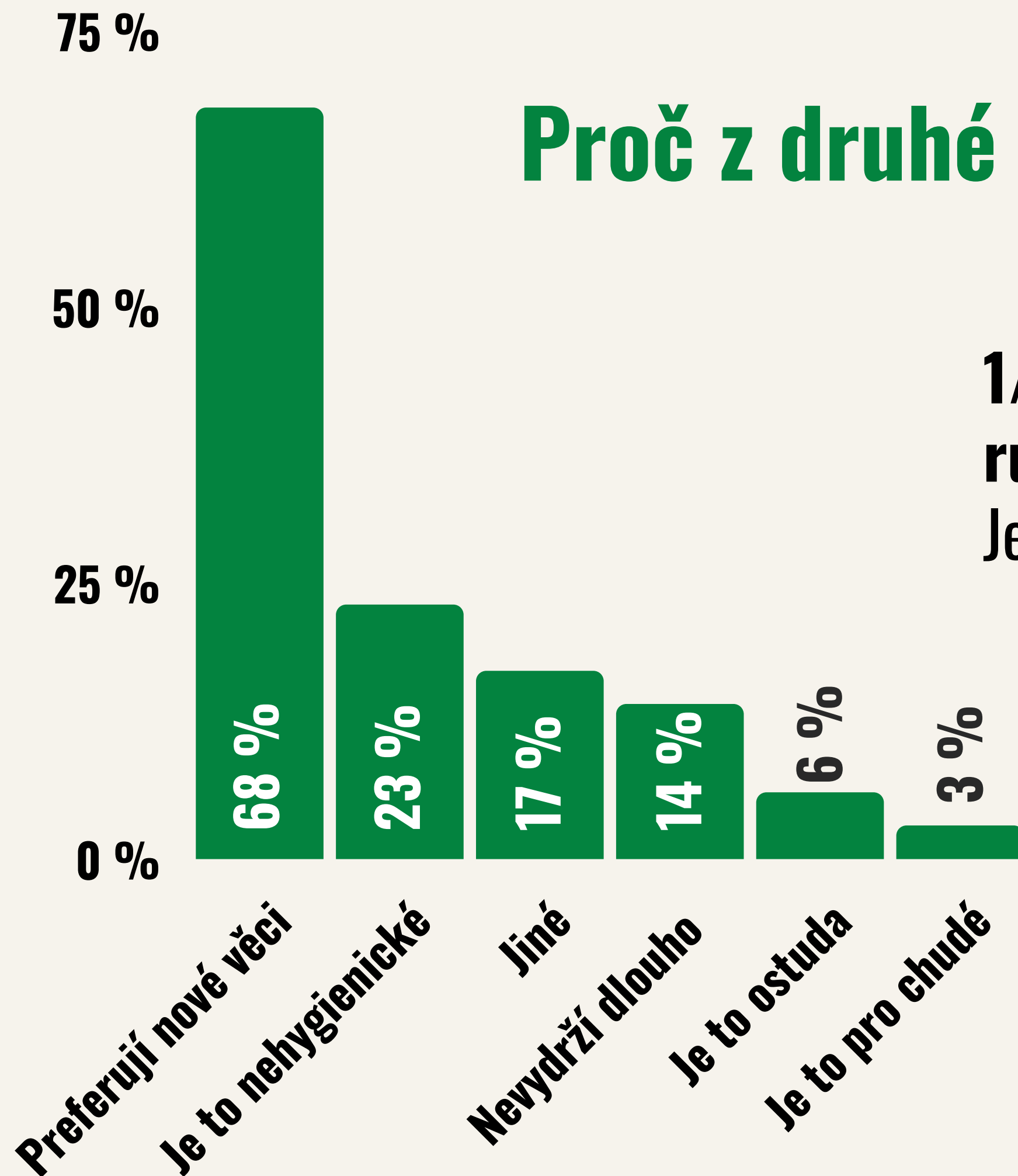


Všechny uvedené kategorie zboží (kromě aut) byly k dostání i v cirkulárním obchodě No neke.



# Proč z druhé ruky nenakupují?

**1/4 spotřebitelů věci z druhé ruky nikdy nenakupuje.**  
Jejich důvody zobrazuje graf vlevo.



**75 %** Čechů nepotřebné věci **daruje**,  
**47 %** je raději **prodá** a každý **3. Čech**  
část těchto věcí prostě **vyhodí**.

Věci vyhazují spíše muži a mladší věkové skupiny.



**aukro**

**26 %**

**@( Bazoš.cz**

**53 %**

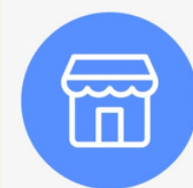
**Vinted**

**26 %**

**Na jaké platformě  
Češi prodávají  
své použité věci?**

**40 %**

**SBAZAR.CZ**  
SEZNAM.CZ

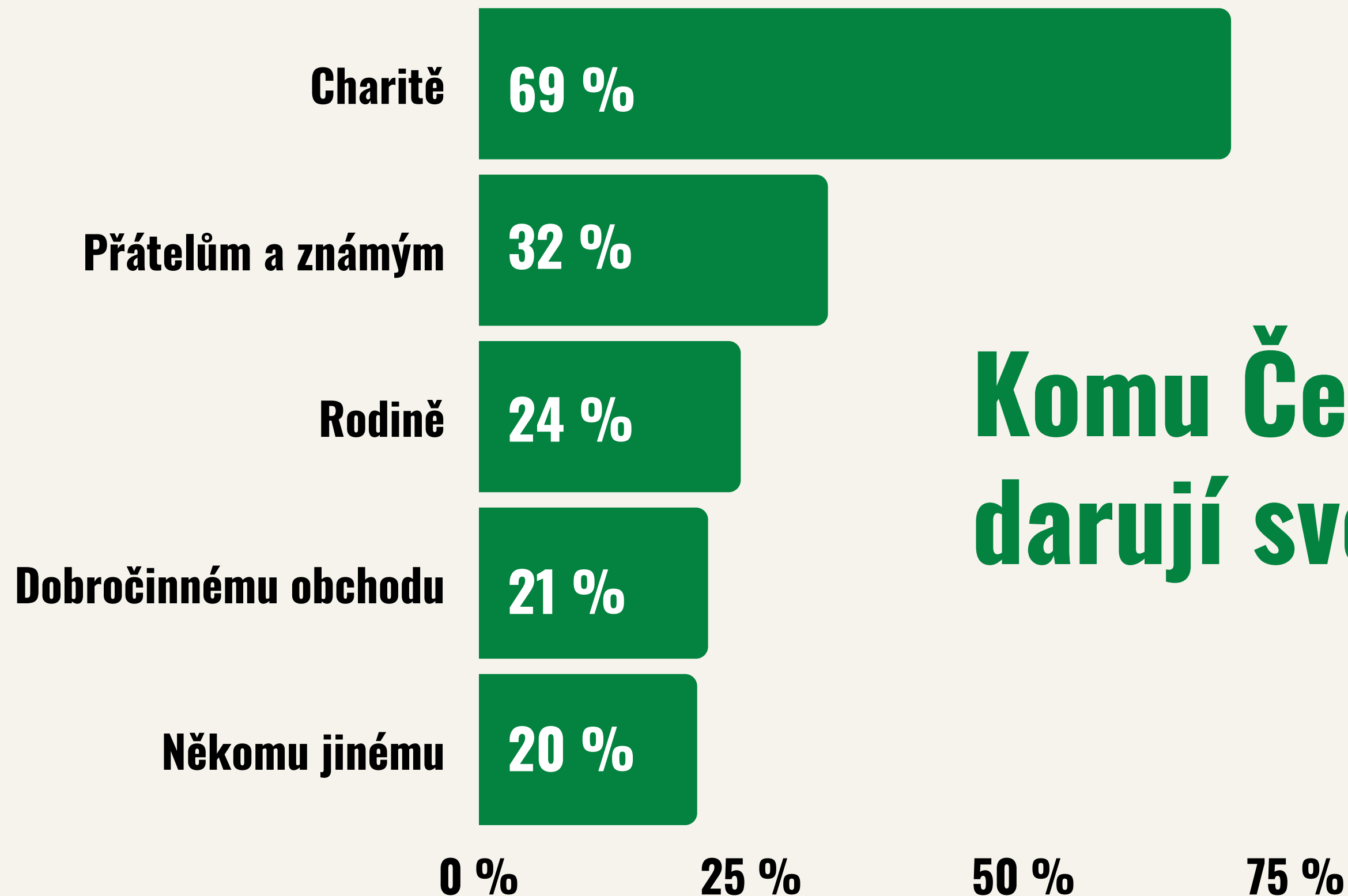


Facebook Marketplace

**47 %**

**NO  
NEKE**

# Komu Češi nejčastěji darují své věci?



# Výsledky 2. šetření

**162 osobních rozhovorů se zákazníky  
přímo na prodejně No neke z prosince 2022.  
Realizoval INSTORE CONSULTING EU.**



LUXOR

VYMĚNIL MĚ  
ZA MLADŠÍ

MODEL

LEVNÉ  
IPHONY.cz

TTJS

HLEDÁM NOVÝ DOMOV,  
ZN. POUZE TRVALÝ VZTAH





# No neke v číslech

**56** dní nám trvalo od píky vytvořit koncept No neke.

**22** prodejních dní běžel pilotní projekt v OC Westfield Chodov.

**120** m<sup>2</sup> byla výměra prodejny No neke.

**6** kategorií zboží  
(móda, dětské zboží, home decor, knihy,  
Apple zařízení, elektrokola)



**9 značek** (1981, Tak trochu jiný sekáč, Reknihy, Eterle, Ebuu, Ebikes Partners, Saint, Guilt, Levneiphony.cz)

**25%** konverze nákupu



**96 %**

**zákazníků, kteří zboží z druhé ruky**

**nikdy nenakupují, uvedlo,**

**že po návštěvě No neke změnili názor.**

**Až 74 % z nich se hodlalo do obchodu**

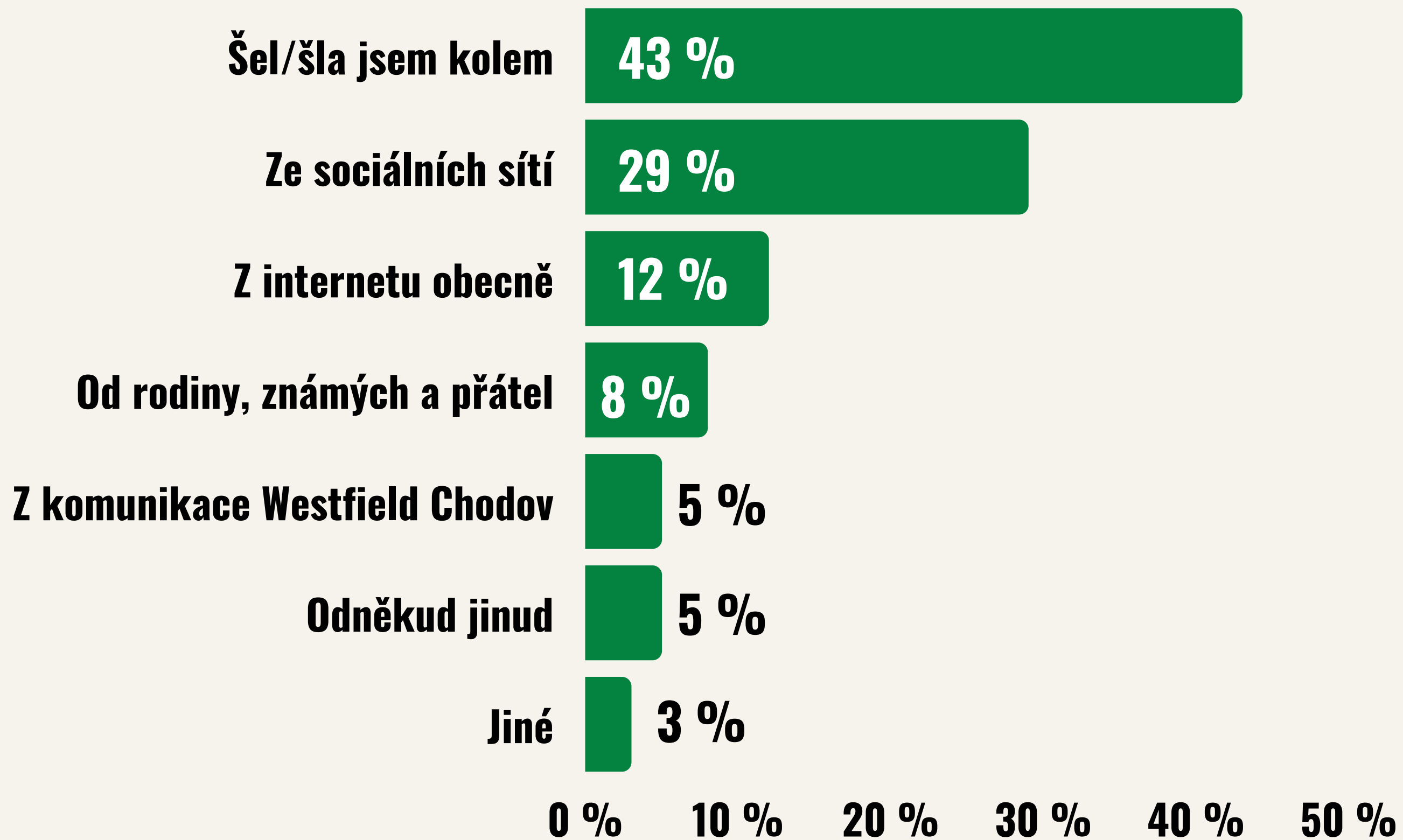
**určitě vrátit.**

# Nejprodávanejší kategorie

Kategorie	% na obratu
Fashion	63 %
Home decor	15 %
Knihy	13 %
Dětské zboží	8 %
Elektronika	1 %
Elektrokola	0 %



# Jak se zákazníci o obchodě dozvěděli



# Co zákazníci v obchodě nejvíce zaujalo?

**Koncept cirulárního obchodu jako takový**

**35 %**

**Že se zde prodávají věci z druhé ruky**

**35 %**

**Že jde o nový koncept obchodu**

**24 %**

**Interiér prodejny**

**17 %**

**Obchod celkově**

**15 %**

**Šíře nabídky**

**14 %**

**Milý personál**

**13 %**

**Výrobky nevypadají jako použité**

**13 %**

**Něco jiného**

**11 %**

**0 %**

**10 %**

**20 %**

**30 %**

**40 %**



# Zájem o rozšíření sortimentu

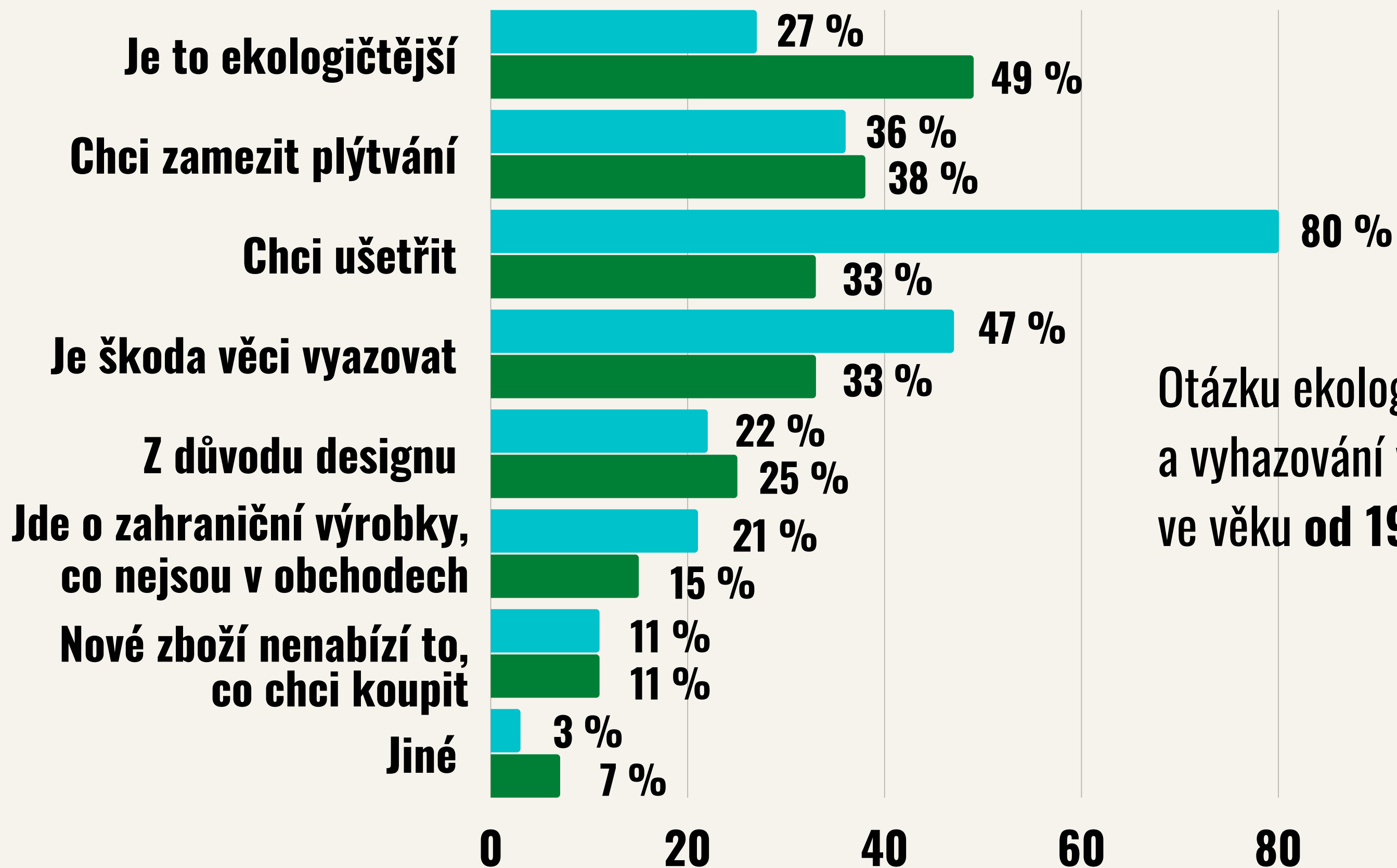
- Zhruba polovina zákazníků by ocenila rozšíření sortimentu.
- V nejprodávanější kategorii (móda) by uvítali **větší výběr velikostí oblečení a rozšíření nabídky o doplňky, bižuterii či šperky.**
- 17 % zákazníků by chtělo nakupovat i umění.
- Naopak zákazníci **nemají velký zájem** o rozšíření sortimentu směrem k malé či velké elektronice.



# Jaké jsou důvody nákupů zboží z druhé ruky?

■ Výzkum 10/2022

■ Výzkum v No neke 12/2022

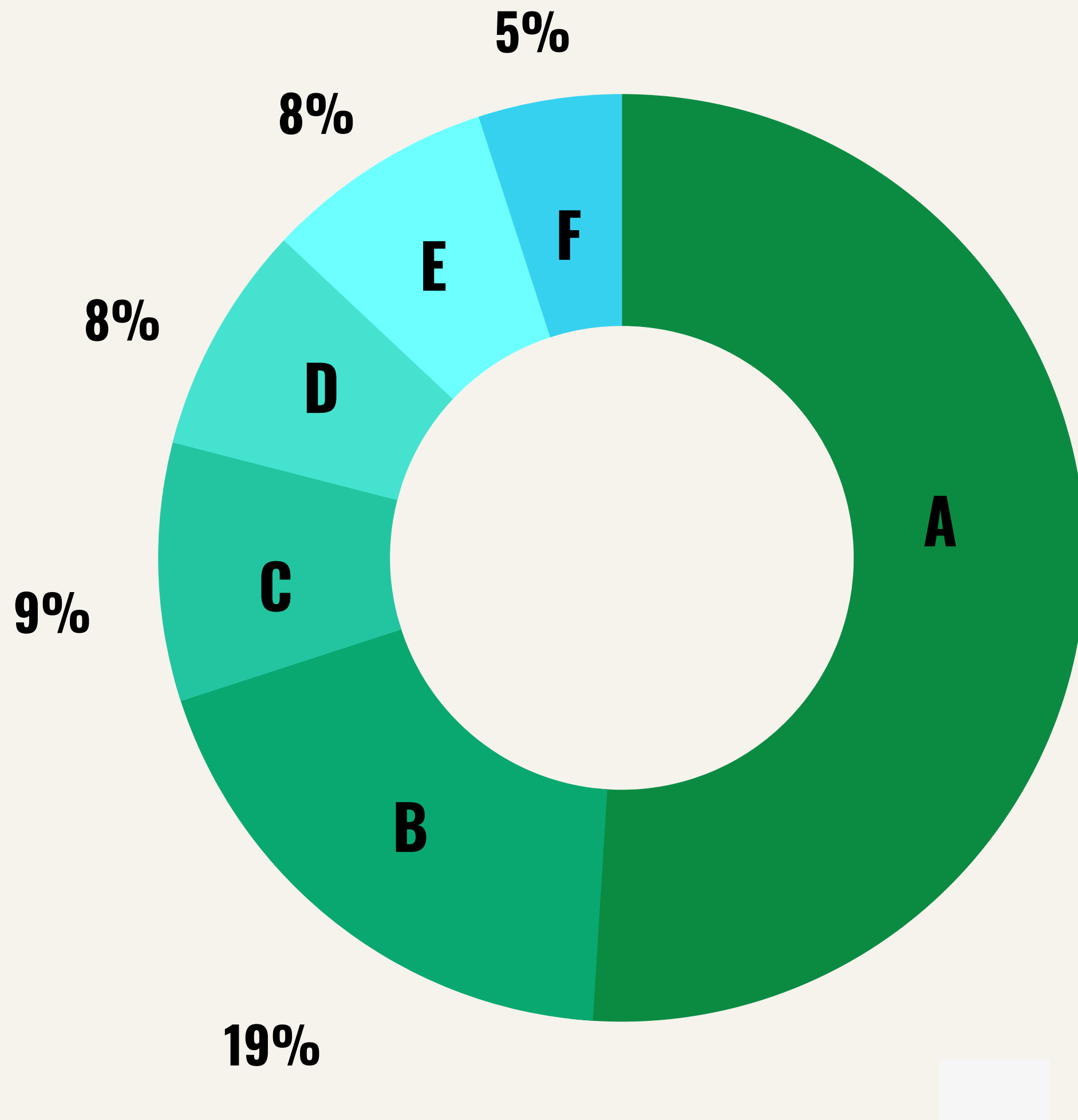


Otázku ekologie, zamezení plýtvání a vyhazování věcí nejvíce řeší zákazníci ve věku od 19 do 24 let.





## Jak by mělo No neke fungovat, aby v něm zákazníci nakupovali pravidelně?



**A** Prodejny ve velkých OC jako Chodov, Smíchov, Paládium

**B** Sít' menších prodejen po Praze

**C** Rotující prodejna po různých OC

**D** Online marketplace

**E** Samostatná budova s možností výkupu

**F** Jiné

**KDON | ZKUSIL,  
EPOCHOPÍ.**

# Kontakt pro Vaše dotazy

**Noema Pšeniová, No neke**

**noema.psenicova@gmail.com**

**728 700 726**

**Michaela Kloudová, No neke**

**kloudova.michaela@gmail.com**

**606 630 752**



# Výzkum vznikl díky partnerům

**insightLab**  
komunity výzkum inspirace

 **instore.eu**  
*we like shopping*