INSTRUCTIVE : L'étude de Cash Converters sur le profil du consommateur de produits d'occasion

24-10-2007

-

Cash Converters, n°1 mondial de l'achat-vente d'occasion pour particuliers, a analysé le profil et les motivations de ses clients.

-

L'enquête révèle que les vendeurs ne mettent généralement pas en vente dans l'urgence : seuls 22% déclarent le besoin de liquidités comme étant leur motif principal.

-

L'étude montre aussi que les clients sont de véritables chineurs : près de la moitié viennent au moins une fois par semaine dans les magasins.

-

Voilà qui remet en question certaines idées reçues sur le troc.

-

Voilà, pour une activité de troc, un communiqué sociologique dans l'esprit des « livres blancs » du secteur technologique.

-

Une façon originale et roborative de valoriser la marque Cash Converters.

<http://www.cashconverters.fr>