

Les seniors &



le tourisme

Les seniors en France



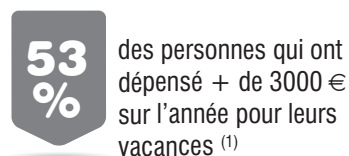
* INSEE 2016
** CREDOC 2015

les seniors français : un segment touristique porteur de croissance !

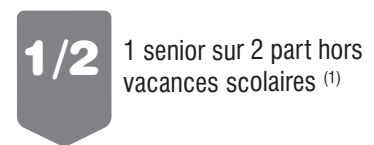
Les seniors partent + SOUVENT



Les seniors ont + DE MOYENS

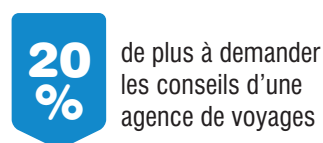
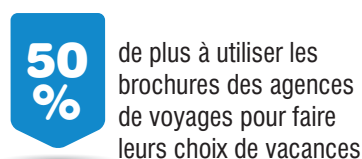


Les seniors partent + EN BASSE SAISON



Les seniors sont + CLIENTS DES AGENCES DE VOYAGES

Par rapport à la moyenne des français, les 60-75 ans sont : (1)



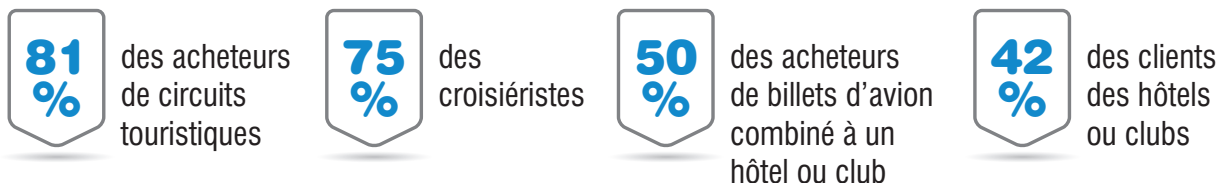
(1) Etude TGI de Kantar Media 2016 - 15277 personnes interrogées
(2) Etude de l'INSEE - 2007 - Vacances : les générations se suivent et se ressemblent... de plus en plus



les baby boomers : une cible qui a le temps de voyager⁽¹⁾

(1) Etude TGI de Kantar Media 2016
15277 personnes interrogées

1 senior sur 2 est **PASSIONNÉ PAR LES VOYAGES**, ils représentent :



Les nouvelles tendances du tourisme des seniors :

Le slow tourisme ou slow travel

Ralentissement des pratiques et des modes de vie pour mieux apprécier les choses.

L'écotourisme

Découverte d'espaces naturels par le biais d'activités de découvertes ou de loisirs respectueuses de l'environnement et aussi la rencontre des hommes qui y vivent.

Le tourisme créatif

C'est le renouveau du tourisme culturel (visites guidées de musées, monuments...).



+

les séjours à thème, les stages, et les séjours intergénérationnels en famille

Les différents types de séjours :

Les escapades de courts séjours découverte

C'est particulièrement le cas des baby-boomers encore en activité qui profitent que leurs enfants soient grands pour s'offrir des séjours détente à deux. Aisés financièrement, ils vont privilégier le confort et se faire plaisir.

Les séjours vacances d'une semaine, en France ou à l'étranger

Ceci concerne les trois générations de seniors. Curieux et ouverts ils partent découvrir un pays, une ville, ou une région.

Les voyages lointains

Ils intéressent les 50/75 ans. Partir loin, en avion ou en croisière, représente la réalisation d'un rêve, le plus souvent à deux. Ils vont privilégier dans ce cas les voyages organisés qui apportent confort et sécurité.



5 bonnes raisons pour venir exposer dans le Village "mes Loisirs, mes Voyages"

1

VENDRE

en direct des séjours, distribuer vos catalogues, vous constituer des fichiers de prospects...

2

FIDÉLISER

vos clients et leur présenter vos nouvelles offres. Ils ont déjà confiance en vous, profitez-en ! En les invitant à venir vous rencontrer sur votre stand, vous leur manifestez de l'attention et vous faites des ventes additionnelles sur vos nouvelles destinations.

3

TESTER

une destination, une offre, un service, une communication destinés aux 50+. 49 000 personnes venues à la recherche d'offres et d'idées nouvelles sont là, disponibles pour vous écouter et réagir en face à face à vos messages : vous faites une étude marketing unique, qualitative et quantitative.

5

MOTIVER VOS ÉQUIPES

En étant présentes sur votre stand, elles ont une opportunité d'établir un dialogue long et de qualité avec les voyageurs seniors. Ce contact direct leur permettra de comprendre en profondeur qui sont vos clients seniors.

4

ÉLARGIR VOTRE RÉSEAU

développer vos contacts pour les voyages en groupe. Dans un contexte favorable aux relations d'affaires, rencontrez-les décideurs et les relais d'opinion de la silver économie, qui ne manquent pas ce rendez-vous annuel. Chaque année, des relations d'affaires se tissent entre exposants.

Ils ont été exposants dans le Village "mes Loisirs, mes Voyages"*

70%

de repeating business
Des exposants qui reviennent sont des exposants satisfaits !



*Sélection d'exposants 2014, 2015, 2016.