

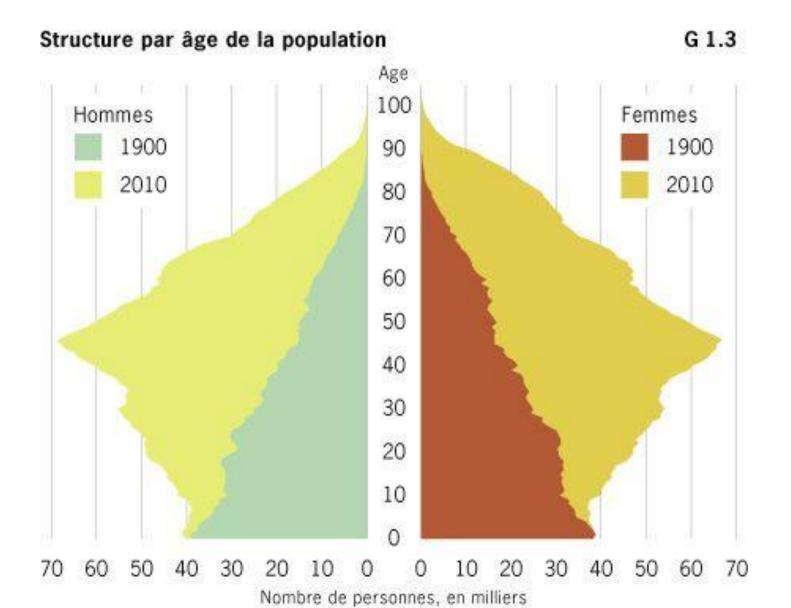
CONSOMMER IMPACTE LA DIMENSION SOCIALE ET IDENTITAIRE

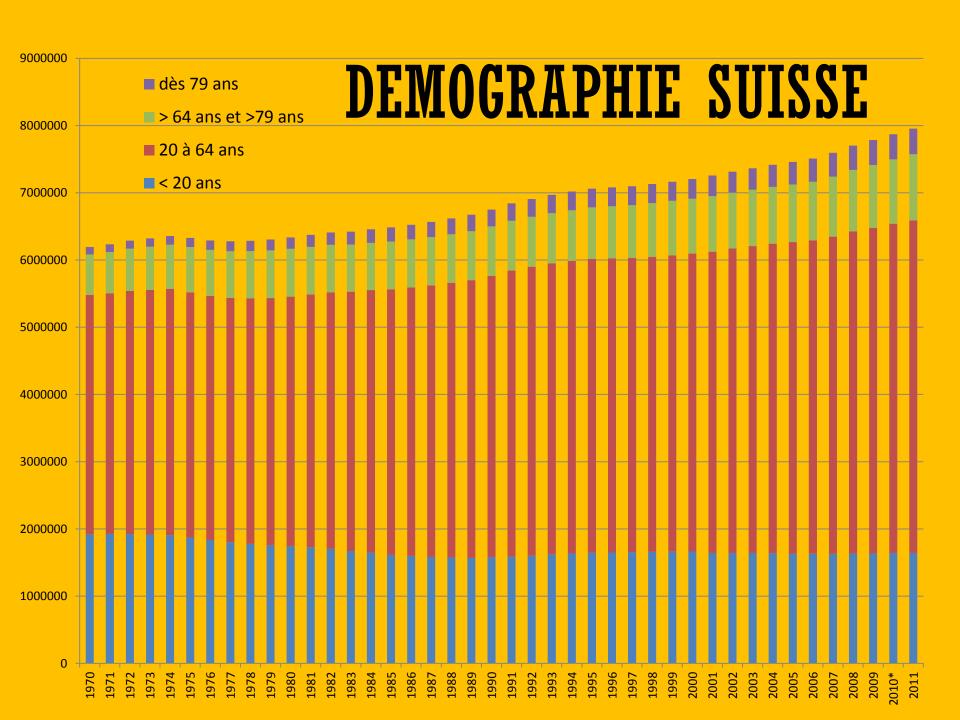
ESPERANCE DE VIE AUGMENTE LES GENERATIONS INTERAGISSENT

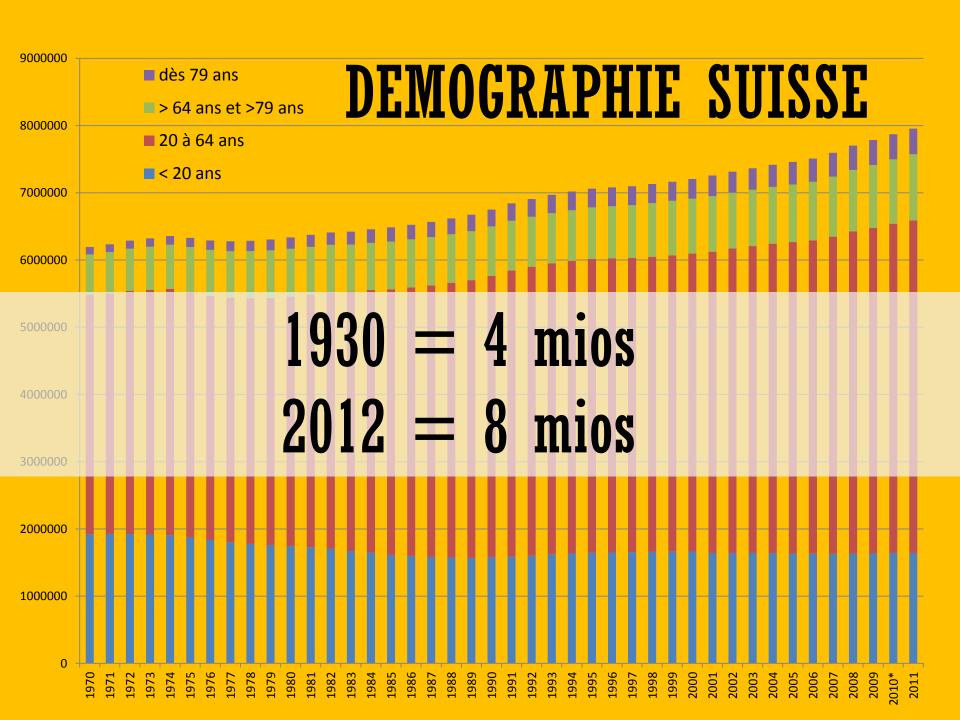


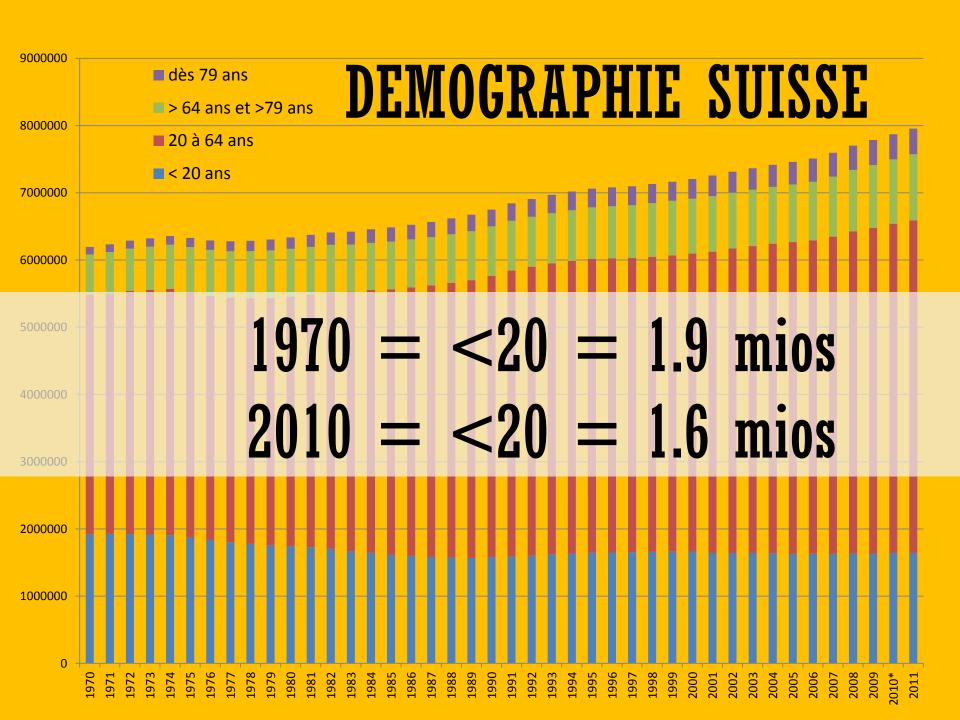


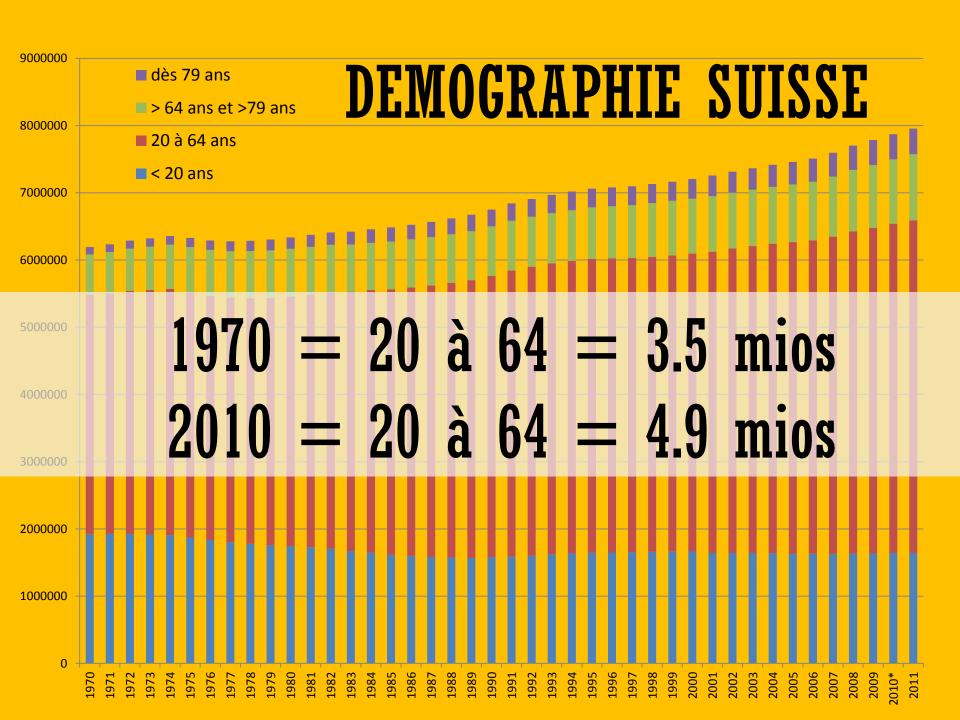
PYRAMIDE DES AGES / SUISSE

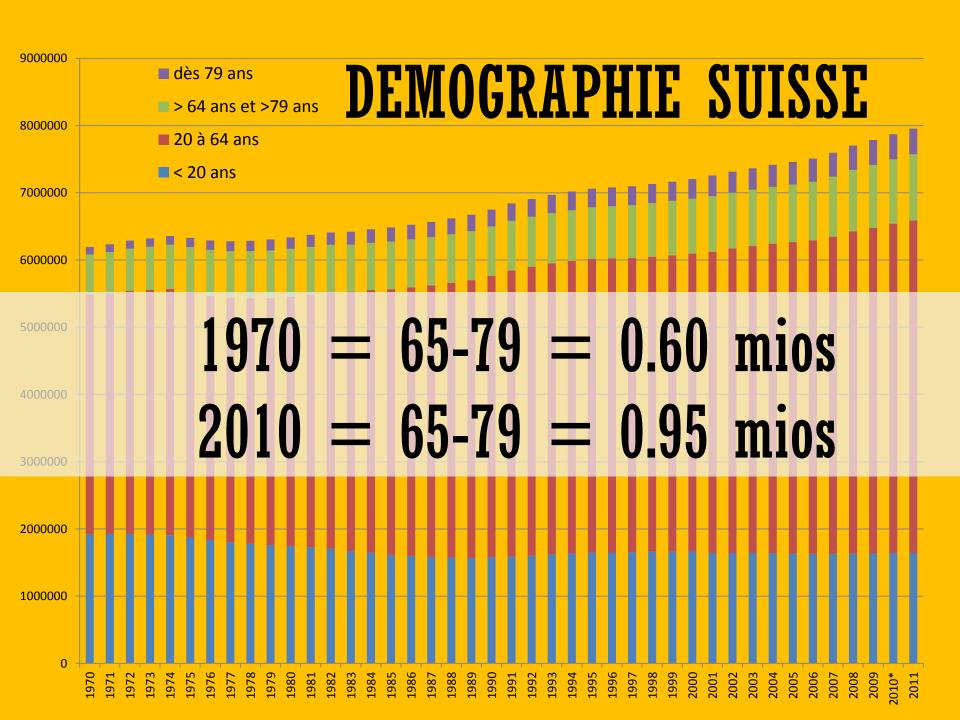


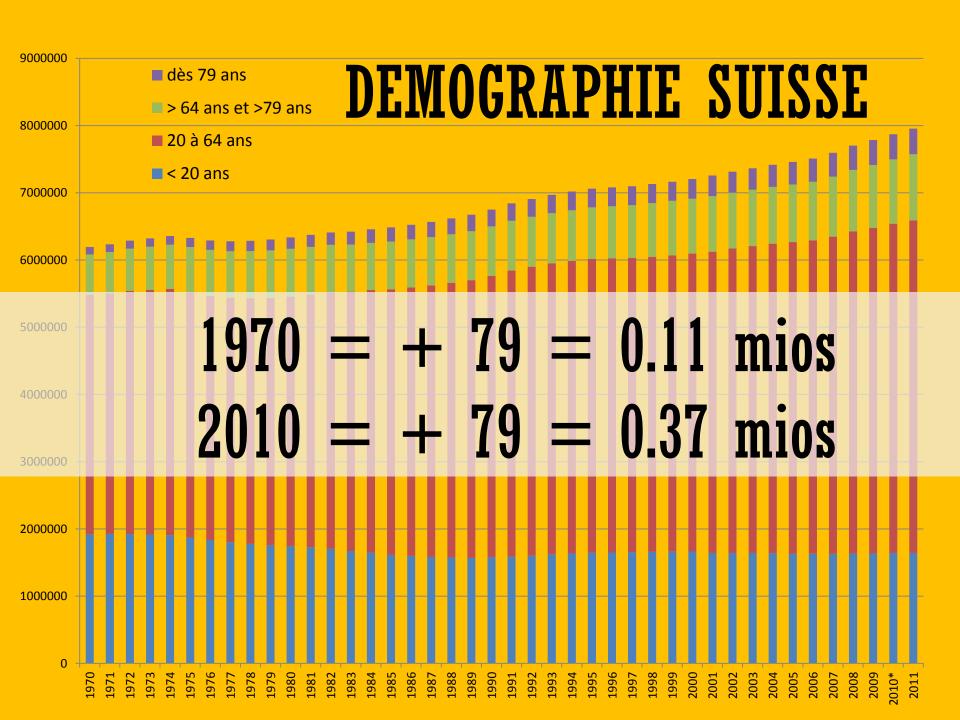




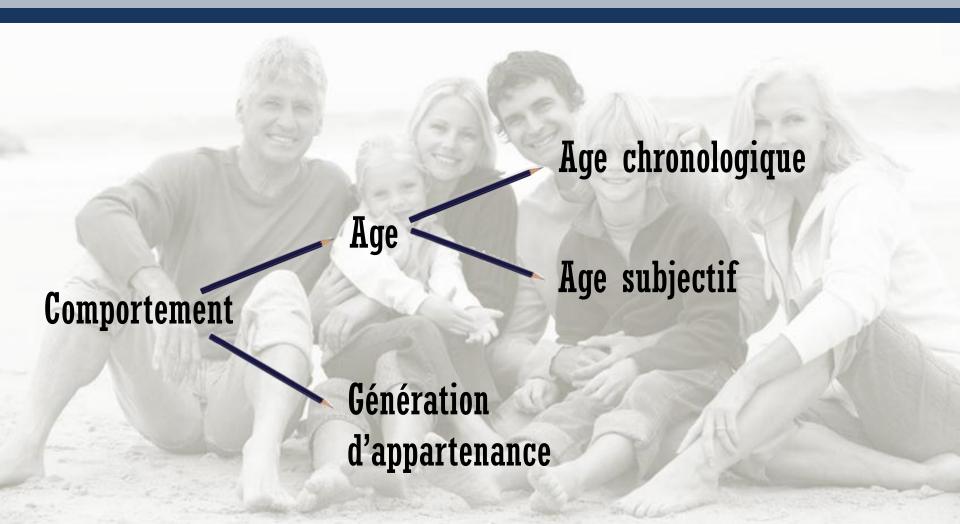


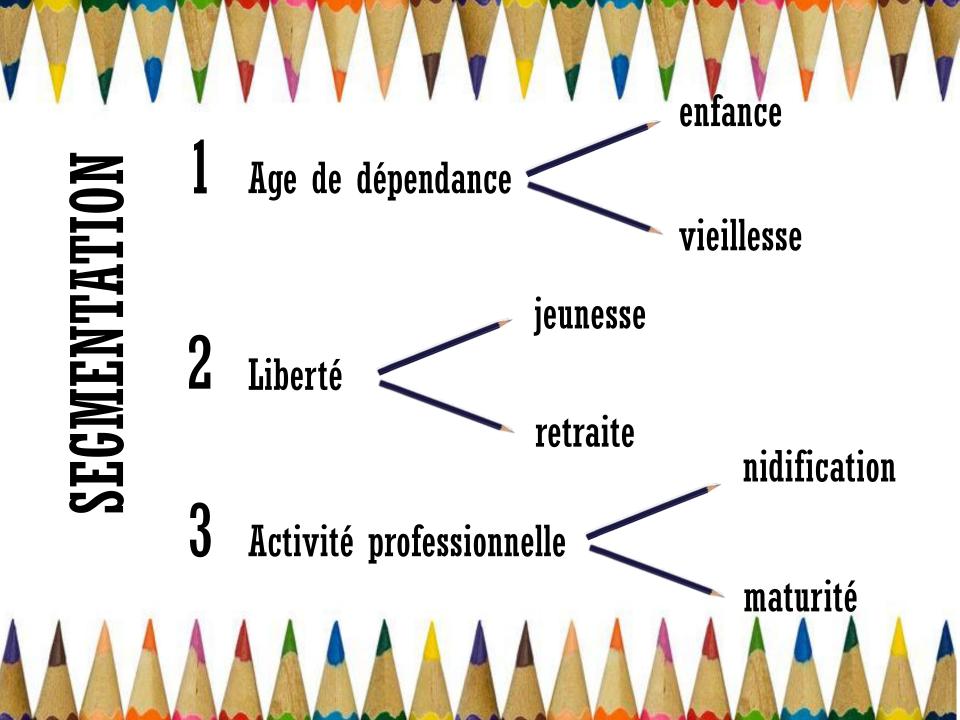




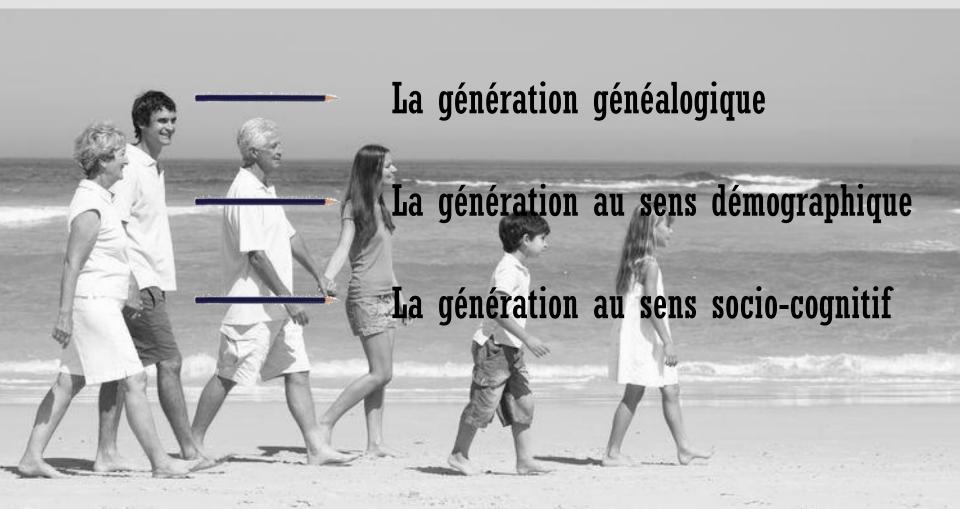


Prisme générationnel





TROIS SORTES DE GENERATIONS



TROIS PRATIQUES DIFFERENTES

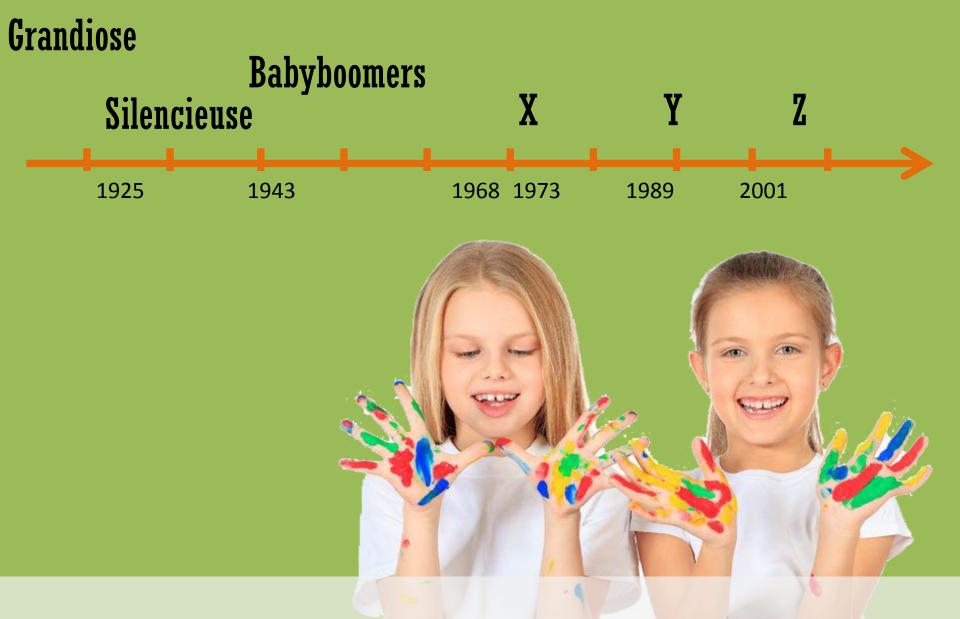
A Le marketing intragénérationnel marketing spécifique lié à la génération

B Le marketing transgénérationnel marketing indifférencié selon les générations

Le marketing intergénérationnel

spécificité de consommation dynamique entre les générations (socialisation)





Les marqueurs générationnels

- Augmentation remarquable des naissances
- Idéalistes et égocentriques

Un emploi pour la vie

Leurs biens ont doublé de valeur

Possèdent une grande partie

des valeurs





- Accès des femmes à la formation
- Augmentation des divorces

- Démocratisation du PC
- Guerre Froide
- En conflit avec les Y (?)





- Dès 1995, les vrais «Digital natives»
- Mobilité et internet sont démocratisés
- Les 4C : Communication, Collaboration, Connexion et Créativité
- N'ont pas connu la vie sans technologie
- Retour à la génération silencieuse (crise)
- S'épanouit dans l'ambiguïté et l'incertitude





B. Le marketing transgénérationnel









VISIIAB

VOS LUNETTES EN UNE HEURE



Votre âge est un

avantage > en savoir plus

VOTRE ÂGE

C. Le marketing intergénérationnel

de réduction

sur votre monture





Trophée BNP PARIBAS de la Famille — 2012 —



EN CONCLUSION

