

## Chapitre 2 - Les six types d'acheteurs d'un premier bateau

Nous avons Joe. Il vit au New Jersey, il a 38 ans, est marié, trois enfants, et est camionneur. Et nous avons Josiah. Il habite au Minnesota, il a 29 ans, marié, deux bébés, et 53 000 \$ en prêts-étudiants à rembourser. Enfin, Jen. Elle vit à Tampa, elle a 45 ans, s'est récemment fiancée, n'a pas d'enfants, et est adjointe à la direction. Alors donc, qui parmi eux s'apprête à acheter son premier bateau d'ici un an? En fin de compte, chacun d'entre eux. Nous avons découvert pendant l'étude que les données démographiques, comme l'âge de quelqu'un, son salaire ou même sa génération, ne sont pas un moyen précis de prédire s'il ou elle deviendra acheteur d'un premier bateau. Nous avons plutôt dû nous pencher sur leur état d'esprit, qui ils sont, ce qui importe pour eux, comment ils perçoivent les relations avec leurs amis et leur famille, et, bien sûr, avec le nautisme. Comme je l'ai dit plus tôt, dans cet univers d'acheteurs d'un premier bateau, nous avons découvert six segments distincts de gens.

Leurs distinctions sont marquées par des choses comme leur orientation sociale. Voient-ils le nautisme comme une activité d'évasion ou de solitude, ou est-ce quelque chose à faire entre amis ou en famille? Ont-ils grandi en faisant du nautisme ou l'ont-ils découvert relativement récemment? Et, bien sûr, qu'est-ce qui les motive à faire du bateau? Créer de nouvelles traditions familiales? Montrer leur bateau à leurs amis? Renouer avec la nature?

Nous avons aussi regardé leur approche à la planification d'expériences. Sont-ils des planificateurs actifs ou se contentent-ils de se laisser aller au fil du courant? Nous avons pour vous des conseils sur la façon de repérer ces segments dans leur état sauvage. Ainsi, quand ils entrent chez vous, vous pourrez savoir le segment qui vous fait face. Nous allons aussi vous montrer des choses que VOUS pouvez faire pour les aider.

Bon, assez de bla-bla, rencontrons ces segments.

J'ai mentionné qu'il y en a six, et voici un bref aperçu de chacun.

Les mécanos. Ils comptent pour 17 % de l'univers des acheteurs d'un premier bateau. Les joyeux conjoints, qui comptent pour 16 %.

Les accros du luxe, qui comptent pour 18 %.

Les marins du week-end, le plus grand segment des six, à 23 %.

Les chercheurs de solitude, qui, à 12 %, constituent le plus petit segment.

Et enfin, nous avons les natifs du nautisme, qui comptent pour 14 % de l'univers des acheteurs d'un premier bateau.