

Chapitre 4 - Accros du luxe et Marins du week-end

Dites bonjour aux accros du luxe. Les gens les plus cool.

« Je leur dis, allez-y, fixez la date et je serai là! Et ils me disent : “Oui, c’est juste qu’on veut s’assurer que tu viennes... C’est toi qui donnes de la vie au party”. »

« Mes amis me décriraient probablement comme le plus beau, le plus prospère, le plus charmant, le plus intelligent et le plus humble gars qu’ils connaissent. »

Les accros du luxe sont conscients de leur image, et aiment s’entourer des plus belles choses.

« Et je dis à mes enfants : n’achète jamais de lunettes de soleil à bon marché, ni de montres à bon marché. »

« C’est drôle, tu te dis... “J’ai toujours voulu une décapotable”. »

« L’idée, c’est comme de nous procurer des BMW pour elle et lui. C’est notre idée. C’est ça, notre bateau. »

Ils sont toujours prêts à essayer un nouveau passe-temps ou une nouvelle activité.

« J’ouvre mon appli Groupon chaque jour. Chaque jour. »

« Ma devise personnelle, c’est “Essaye-le et tu aimeras!” »

Pour les accros du luxe, avoir un bateau, c’est une réalisation qui améliore leur standing social.

« Il y a quelque chose, en bateau, qui nous donne l’impression d’être les rois du monde entier. »

« Pour moi, avoir un bateau, c’est presque comme un rêve, quelque chose que tout le monde ne peut pas se permettre ou quelque chose dont tout le monde ne peut pas prendre soin. Nous avons un resto Bahama Breeze juste à côté du point-jetée, et ouais, tu arrives en bateau... Cette fille-là, je veux que ce soit moi! »

Nos accros du luxe. Je pense qu’il est bon de noter que vous avez vu toute une gamme d’âges et de sexes dans ce segment. Nous avons en fait bâti un algorithme avec les données de segmentation pour nous aider à voir qui tomberait dans quel segment. Nous avons fait cela parce que nous ne pouvons pas cerner ces segments simplement en fonction de l’âge, de la génération ou du sexe. Il y a des « enfants du millénaire », en fait, dans chacun des segments. Il est donc très important de ne pas oublier de penser à la façon de faire le lien avec l’état d’esprit de chaque segment plutôt qu’avec chaque génération.

Mais revenons à nos accros du luxe. Voici comment les repérer. Avant même qu’ils disent un seul mot, vous les reconnaîtrez par la voiture qu’ils conduisent, ou par leurs vêtements. Ils auront probablement une « voiture d’expression » et une belle montre ou un sac à main de luxe pour aller avec tout ça. Ils n’en sauront pas beaucoup au sujet du bateau qu’ils veulent acheter. Ces gens-là, ils veulent réaliser un rêve. Comme Jessica l’a dit, elle veut aller au resto Bahama Breeze, elle veut être « cette fille-là ». C’est drôle : elle parle de sortir du bateau, non pas d’aller sur l’eau. Dans la même veine, on voit que leurs attentes sont parfois un peu exagérées. Ils ont souvent les yeux plus grands que le porte-

monnaie.

Mais voici comment les aider. Tout d'abord, célébrez avec eux! Leur rêve se réalise finalement. Avoir un bateau, cela signifie qu'ils ont réussi dans la vie. Reconnaissez avec eux que le moment est spécial. Aussi, éduquez-les, mais sans les engoutir d'information. Concentrez-vous sur la vue d'ensemble et peut-être sur les caractéristiques et accessoires qu'ils pourront montrer aux autres et qu'ils voudront réellement utiliser. Optez pour la simplicité, mais restez pertinents. Enfin, concentrez-vous sur la façon de rendre ce rêve réalisable. Le côté pratique de la possession d'un bateau pourrait les dissuader. Vous pouvez leur parler de versements, ou de financement, ou de programmes du même genre. Et voilà, c'est tout pour les accros du luxe.

Ensuite, les marins du week-end. Ils comptent pour 23 % de la population des acheteurs d'un premier bateau et sont donc un segment super important pour nous.

Souhaitons la bienvenue aux marins du week-end. Ils se sentent réellement emplis d'énergie lorsqu'ils sont sur l'eau.

« J'aime juste être là, sur l'eau. »

« C'est si relaxant... Le soleil, les vagues... »

« Nous aimons tout ce qui implique l'océan. »

« S'il y a de l'eau, je suis là. »

Bien qu'ils aiment passer de bons moments sur l'eau, ils n'ont pas grandi en bateau.

« Je ne me souviens pas d'avoir fait du bateau quand j'étais jeune, au contraire de certaines personnes que je connais qui en faisaient. »

« Je ne me souviens pas d'avoir fait du bateau en famille quand j'étais jeune. »

Dans leur cercle social, les marins du week-end sont ceux qui planifient les sorties en bateau.

« Ils grandissent, et je tente de trouver d'autres activités pour eux. »

« Oui, nous avons commencé à louer un bateau et nous nous sommes dit : "Ça va devenir notre nouvelle tradition". »

Ils aiment les activités de base du nautisme, comme la pêche, les croisières, les sports nautiques.

« Nous aimons plein de choses. Une grande variété. Nous faisons beaucoup de sports nautiques. Nous avons beaucoup d'amis qui ont des bateaux, etc. »

« Que ce soit pour nous détendre en fin de journée, boire quelques boissons et manger... Pêcher, faire le tour de la marina, parcourir la baie... »

« Vous pouvez pêcher, pêcher au crabe. Faire des tours dans la baie, faire jouer de la musique. »

« Je pense que ça nous donnerait accès à beaucoup d'autres activités... Quand ils seront plus vieux, ils voudront essayer le jet ski, ou le tube. »

Pour eux, avoir un bateau, c'est pouvoir accueillir à bord les amis et la famille.

« *Quelque chose qu'on peut faire en famille. »*

« *J'aime faire du bateau avec mes amis. »*

« *C'est du temps en famille important pour nous. »*

« *On emmenait des familles, des couples, des amis, on allait vers d'autres plages et on faisait du bruit. »*

Et ce sont vos marins du week-end. Voici comment les reconnaître. Comme vous l'avez entendu dans le clip, ils sont souvent des plaisanciers relativement récents. Ils n'ont pas grandi en bateau. Mais cela ne diminue aucunement leur amour du nautisme. Ils s'intéressent aux activités de nautisme classiques, comme le tube, la pêche, les sports nautiques, plus qu'au bateau même. Ils vivent souvent l'expérience d'un bateau en louant un. Voici donc comment les aider.

Enthousiasmez-les sur ce qui les attend dans le cadre de leur nouvelle vie nautique. Quelqu'un a dit : « Ceci va être le début d'une tradition ». Vous pouvez peut-être leur raconter vos propres récits de nautisme. Vous pouvez impliquer la famille, ou les aider à trouver un nom pour leur bateau. Marquez vraiment l'occasion pour eux. Aidez-les à faire encore plus de quelque chose qu'ils aiment déjà. Ils aiment le tube ou la pêche, les croisières ou les sports nautiques. Pouvez-vous leur donner des rabais sur les jouets nautiques, ou leur proposer des articles liés à ces activités et qui les aideront à profiter pleinement de leur bateau? Aussi, montrez-leur les avantages de l'achat par rapport à la location. Ils ne réalisent peut-être pas qu'ils louent si fréquemment que l'achat serait une option légitimement avantageuse pour eux.