

Les six types d'acheteurs d'un premier bateau



Mécanos 14,6 millions de gens 17 % de notre public Les mécanos sont de jeunes hommes motivés par des passe-temps où intervient de l'équipement spécialisé. Ils sont intrigués par la technologie et les spécifications. Ils ont faim de détails. Donc, une fois prêts à acheter un bateau, ils veulent discuter avec des experts. Pour les mécanos, ce n'est pas une question d'aller sur l'eau. Tout est question du bateau même.	Joyeux conjoints 13,7 millions de gens 16 % de notre public Pour les joyeux conjoints, la famille est au centre de tout ce qu'ils font, surtout leurs activités. Quand on parle de nautisme, les joyeux conjoints planifient rarement les événements, mais aiment toujours y participer. Pour eux, la propriété d'un bateau est le meilleur moyen de constituer des liens en famille.	Accros du luxe 15,1 millions de gens 18 % de notre public Les accros du luxe sont soucieux de leur image et aiment les bonnes choses de la vie. Ils sont toujours prêts à essayer un nouveau passe-temps ou une nouvelle activité. Pour les accros du luxe, avoir un bateau est une réalisation qui améliore leur standing social.	Marins du week-end 19,2 millions de gens 23 % de notre public Les marins du week-end se sentent bien lorsqu'ils sont sur l'eau, mais n'ont pas grandi en bateau. Dans leur cercle social, les marins du week-end sont ceux qui planifient les sorties en bateau. Ils aiment les activités de base du nautisme, comme la pêche, les croisières, les sports nautiques. Pour eux, avoir un bateau, c'est pouvoir accueillir à bord les amis et la famille.	Chercheurs de solitude 10,6 millions de gens 12 % de notre public Les chercheurs de solitude sont des amoureux de la nature. Leur vie quotidienne est remplie de stress et d'obligations. Ils s'évadent en plein air avec des activités comme la chasse, la randonnée, le camping ou le kayak. Pour eux, le nautisme, c'est renouer avec la nature, sur l'eau, et s'évader du quotidien.	Natifs du nautisme 11,9 millions de gens 14 % de notre public Pour les natifs du nautisme, le nautisme, c'est dans leur sang. Ils comprennent l'attrait du nautisme. Sur l'eau, ils trouvent la joie. Avec beaucoup d'expérience, ils se voient comme des experts en nautisme. Le désir de posséder un bateau est enraciné dans le désir de poursuivre un héritage familial.
Comment les repérer : • Ils se soucient plus que tout de ce qui est sous le capot. • Ils veulent parler à des propriétaires du bateau qu'ils veulent. • Ils sont des négociateurs avertis. Comment les aider : • Donnez-leur une expérience pratique avec le bateau qu'ils veulent acheter. Ils sont impulsifs et doivent vraiment ressentir le « feeling » avant d'acheter. • Offrez-leur un point de vue indépendant. Ils veulent savoir tous les détails de la possession du bateau qu'ils envisagent. • Alimentez leur passion. Si vous leur offrez un aperçu en coulisses, ils seront ravis.	Comment les repérer : • Ils se présentent avec un/e partenaire ou conjoint/e. • Ils se soucient du côté pratique de la possession d'un bateau. • Ils ont une meilleure idée du côté financier. Comment les aider : • Aidez-les à se créer des souvenirs. Donnez-leur des outils pour les aider à préserver les souvenirs familiaux. • Simplifiez le côté pratique. Aidez-les avec « leur liste » de tous les autres achats à faire à part du bateau. • Rendez-les à l'aise en ce qui a trait au coût de la propriété d'un bateau. Soyez tout à fait francs au sujet des coûts, mais montrez-leur comment un bateau peut s'intégrer à leur budget mensuel.	Comment les repérer : • Ils auront plein de beaux accessoires : une « voiture d'expression », une montre de luxe, etc. • Ils n'en sauront pas beaucoup au sujet du bateau qu'ils veulent acheter. • Leurs attentes sont parfois un peu démesurées. Comment les aider : • Célébrez avec eux. Ils rêvent de ce moment depuis longtemps. • Éduquez-les, mais sans les engloutir. Concentrez-vous sur ce qu'ils peuvent montrer, pas sur chaque petit détail technique. • Encouragez-les au lieu de les décourager. Rendez ce rêve réalisable pour eux.	Comment les repérer : • Ils sont souvent des plaisanciers relativement récents. • Ils s'intéressent aux activités de nautisme plus qu'au bateau même. • Ils louent fréquemment. Comment les aider : • Enthousiasmez-les sur ce qui les attend. Aidez-les à voir ce qui leur attend dans le cadre de leur nouvelle vie avec un bateau. • Aidez-les à faire encore plus de ce qu'ils aiment. Élargissez leurs horizons au sujet des activités. • Montrez-leur les avantages de la propriété par rapport à la location. Au-delà du coût, aidez-les à voir pourquoi avoir un bateau est tellement plus satisfaisant que louer un bateau.	Comment les repérer : • Ils parlent des activités de plein air auxquelles ils s'adonnent. • Ils n'ont pas de grosses exigences pour le bateau qu'ils veulent acheter. • Ils ne connaissent probablement pas tout ce que sous-entend la possession d'un bateau. Comment les aider : • Alimentez leur désir de s'évader en plein air. Inspirez-les en parlant de toutes les façons de s'évader en bateau. • Ne les ennuyez pas avec tous les détails. Ils veulent simplement un bateau qui les fera profiter du plein air. • Apprenez-leur les autres choses que les propriétaires de bateau doivent savoir. Renseignez-les sur la propriété d'un bateau, des achats connexes aux responsabilités des propriétaires.	Comment les repérer : • Ils font fréquemment du nautisme. • Ils parlent de leurs expériences nautiques d'enfance. • Ils connaissent les subtilités du nautisme — pour le meilleur ou pour le pire. Comment les aider : • Emmenez-les sur l'eau. C'est là où ils sont le plus emballés de devenir propriétaires d'un bateau. • Célébrez ce prochain chapitre de leur tradition nautique. C'est une occasion importante dans leur vie. • Respectez leur expertise, et élargissez-la. Inspirez et éduquez-les en leur montrant toutes les options.

Le parcours d'achat des acheteurs d'un premier bateau

Découverte > Désir > Rêve > Décision > Action

Les expériences de la vie forment une affinité pour le nautisme.

Les gens qui ont fait du bateau à l'enfance, qui en font avec des amis, qui font des activités de plein air ou qui ont fait du nautisme en vacances sont souvent attirés vers le nautisme.

Une étincelle allume le désir de posséder un bateau.

La participation est le principal déclencheur du désir de posséder un bateau : c'est en bateau qu'ils réalisent qu'ils en veulent un.

Ils commencent à imaginer leur vie sur l'eau.

Plus claire est leur image de leur vie nautique, plus ils se rapprochent de l'achat.

Ils envisagent les réalités de l'achat et de la possession d'un bateau.

Ils affrontent de mauvaises surprises en tentant de conclure l'achat.

Ils sont prêts et ouverts à toutes les possibilités d'une vie nautique.

Ils vivent la joie de posséder leur propre bateau.

Principaux obstacles :

- Manque d'accès au nautisme.

Comment les aider :

- Inspirez-les à aller sur l'eau.
- Renseignez-les sur de nouvelles façons de participer.

Principaux obstacles :

- Immense quantité d'information.
- Manque de ressources complètes.
- Personne vers qui se tourner.

Comment les aider :

- Simplifiez pour eux le lien entre rêve et réalité.
- Présentez-leur des ressources utiles.
- Laissez une industrie semblable vous inspirer (automobile, immobilier).

Principaux obstacles :

- Ils se sentent intimidés et manquent de préparation avant de se présenter chez les détaillants.
- Ils découvrent des frais dissimulés en cours de route.
- Ils découvrent que posséder un bateau sous-entend beaucoup plus que ce qu'ils croyaient.

Comment les aider :

- Commencez par comprendre leur rêve de posséder un bateau.
- Équilibrez bien le désir de vendre et le désir de servir.
- Soyez transparents et francs au sujet du coût total de propriété.

