

Lemarchedesseniors.com

Portail professionnel d'information sur le Marché des Seniors

Présente

Première réunion : Mars 2003
Inscriptions avant fin février 2002

Réservez votre place !

Le Club Du Marché des Seniors

à destination des Directions

- > Marketing
- > Stratégique
- > Prospective

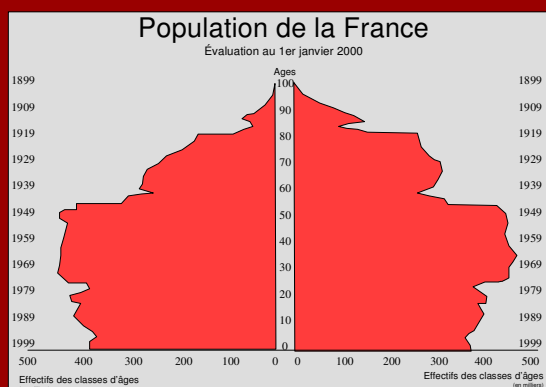
- > Une réflexion collective sur le Marché des Seniors
- > Une veille stratégique
- > Une collaboration avec les meilleurs experts



 **SeniorStrategic-Marketing**

Agence marketing spécialisée sur le Marché des Seniors . Réseau d'experts

Pendant les 15 prochaines années, le nombre des Séniors va augmenter de plus de 50% alors que la population des moins de 50 ans va être presque stable. Les raisons sont diverses : le pic de naissances des Baby-boomers a fortement modifié les pyramides des âges des pays occidentaux, la natalité a baissé ces dernières années (si l'on excepte l'année 2000) et l'espérance de vie a progressé.



La clientèle Senior va devenir très rapidement incontournable pour votre marché. Cette clientèle plus riche est très hétérogène aussi bien dans ses attentes que dans ses besoins.

Pour les directions marketing, de nombreuses questions se posent : comment cibler les Seniors ? Quelles sont les meilleures expériences ?

Le Club du marché des Seniors est là pour vous permettre d'échanger avec d'autres directeurs marketing. Il vous permettra de rencontrer les meilleurs experts du Marché des Seniors. De plus, nous vous garantissons l'exclusivité en tant que membre sur votre secteur d'activité.

Nous sommes à votre écoute et espérons vous voir parmi les membres du premier Club du Marché des Seniors.

Frédéric Serrière
Fondateur du Réseau SeniorStrategic
[Www.lemarchedesseniors.com](http://www.lemarchedesseniors.com)

Le Club du Marché des Seniors

Club de Veille et d'Echange sur le Marché des Seniors

- > Une réflexion collective sur le Marché des Seniors
- > Une veille stratégique
- > Une collaboration avec les meilleurs experts

Le Marché des Seniors : un sujet de plus en plus important pour les entreprises

59 % : c'est la croissance attendue du nombre des plus de 55 ans, en France, dans les 20 prochaines années. Pour la première fois, les plus de 60 ans sont plus nombreux que les moins de 20 ans. Ce phénomène démographique est dû notamment au vieillissement des " enfants du baby-boom ". Il s'agit d'un bouleversement considérable pour les économies de l'ensemble des pays de la planète, à commencer par les zones industrialisées.



La clientèle Senior explosant, les stratégies commerciales et marketing vont devoir évoluer : le vieillissement de la population entraîne une modification des comportements d'achats. Nous allons, ainsi, assister à l'émergence de nouveaux marchés mais aussi à la stagnation, voire au déclin, de certains autres. Avec 132 milliards d'euros de pouvoir d'achat, une croissance forte de leur nombre, un état de santé bien meilleur que celui de leurs aînés, les Seniors français vont bouleverser de nombreux domaines d'activités.

Les objectifs du club

- > de mener une réflexion sur les enjeux et les opportunités que représente le vieillissement de la population pour les entreprises
- > d'échanger les expériences entre les membres
- > de développer des outils concrets : outils de diagnostics, choix de stratégies...

Un lieu privilégié pour partager ses idées

- > Le Club de Veille et d'Echange doit permettre d'apporter des réponses aux interrogations des Dirigeants d'entreprises concernant le vieillissement de la population sur les entreprises.
- > Quelles stratégies mettre en place pour cibler les Seniors ?
 - > Quelles sont les opportunités du vieillissement de la population ?
 - > Quels enseignements tirer de ce qui se passe à l'Etrangers ?
 - > Comment s'exprimer et s'adresser aux Seniors au cours de campagnes de communication et de marketing direct ?



Une équipe de pilotage et d'animation avec les meilleurs experts

- > Frédéric Serrière : fondateur de SeniorStrategic
- > Un dirigeant Marketing d'un Grand Groupe
- > Des experts : sociologie, ergonomie, marketing, marketing direct, communication...



Des bénéfices nombreux pour les entreprises membres du Club

- > Une aide pour développer sa propre stratégie sur le Marché des Seniors
- > Une veille stratégique du Marché des Seniors
- > Un cercle de relation avec les experts et les membres du Club
- > L'exclusivité du Club dans le domaine d'activité du membre

L'adhésion comporte :

- > 5 réunions par an, au cours desquelles les analyses et les prévisions des équipes de SeniorStrategic alimentent la réflexion et les échanges entre professionnels et experts
- > les présentations des meilleurs experts à chaque réunion des notes de synthèses sur les différents sujets abordés
- > l'accès au site LeMarchedesSeniors.com, pour télécharger en ligne les différents travaux du Club
- > la possibilité de réaliser des présentations des études du groupe auprès de vos équipes internes

Les dates du club

5 réunions

Première réunion Mars 2003 > Inscription avant fin février 2003

Pour toute information complémentaire et pour s'inscrire :

Frédéric Serrière
SeniorStrategic
5 rue Julien Lacroix
75020 PARIS

Email : info@SeniorStrategic.com

Téléphone : 06 87 50 87 94