

# Qu'est-ce qu'un séjour ?

- Voyage qui comprend au moins une nuitée dans un lieu fixe.
- Dure plus de 24 heures
- **Immatriculation** nécessaire pour commercialiser un séjour  
(activité réglementée)

Possibilité de vendre plusieurs prestations achetées à des tiers et revendues sous forme de packages.

*Pas besoin si le vendeur fournit la totalité des prestations en interne.*

# Les nouveaux seniors

- Senior dès 55 ans ( + de 34 % de la pop° en 2024)
- Plusieurs sous catégories selon l'âge et donc l'autonomie
- On parle là d'actifs ou jeunes retraités
  - Moins de contraintes (crédits, enfants...)
  - Un pouvoir d'achat +
  - En bonne santé, sportifs
  - Lien social avec leurs amis et familles

# Voyager, une des activités préférées des séniors !

## Ce qui compte pour eux :

- Responsable dans leur consommation
- Aiment le contact, les rencontres
- Slow tourisme
- Les courts séjours à proximité
- Le hors saison (valoriser les « ailes de saison »)

## Les thématiques favorites :

- Patrimoine
- Gastronomie
- Culture
- Bien être farniente
- Sport

# Comment les capter ?

- 2 sur 3 sont connectés
- Néanmoins ils privilégient l'échange direct et le « sur mesure »
- Ils font volontiers appel aux « experts »
- Confiance dans les marques

# Comment leur plaire ?

Ils aiment :

- Les expériences
- La «pépite »
- L'authentique (rencontres artisans, savoir faire)

Leur proposer :

- Privatisation des activités
- Vente additionnelle (ajouter des options)
- Rallonger le séjour