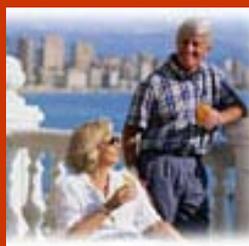


60 exemples de Stratégies Marché des Seniors

Comprendre les stratégies
de ceux qui ciblent les Seniors

Senior Strategic—leMarchedesSeniors.com

**« 60 exem-
ples de
stratégies
d'entrepri-
ses qui
ciblent les
plus de 50
ans
développer**



**60 exemples de stratégies
du Marché Senior
Edition 2006**

Des exemples dans le Monde

Certaines entreprises dans le Monde sont de véritables laboratoires du marché des Seniors et des Baby boomers. Nous pensons souvent à celles du Japon qui présente la population la plus vieille du Monde. Dans ce pays, la situation a demandé aux entreprises de développer des stratégies pour cibler les plus de 50 ans.

Sur les autres continents, les stratégies sur le Marché Senior fleurissent. Certaines sont peut-être fantaisistes mais d'autres apportent une vraie valeur ajoutée et sont des succès.

Ce document fait tout d'abord le point sur le vieillissement de la population dans le Monde pour présenter 60 exemples de stratégies qui sont actuellement développées. Sont listées aussi bien des exemples de réussite que d'échec. Chaque stratégie est présentée avec un descriptif et accompagnée de l'avis d'un expert du marché des Seniors du pays concerné.

Avec l'avis d'experts

L'avis du spécialiste répond à des questions du type : s'agit-il d'une stratégie générationnelle ou intergénérationnelle ? Quels sont les résultats connus ? A qui s'adresse la stratégie ? Quelle en est le coût ? A quel besoin répond-elle ?...

Dans l'ensemble des secteurs d'activité

Les idées présentées sont classées par secteurs d'activités : tourisme, banque et assurance, loisirs, santé, transport, 4^{ème} âge, santé, technologies, médias, grande consommation, commerce, beauté, forme, habitat, etc.

**Demandez un extrait du document
au 33 (0) 1 46 36 53 27
ou par mail : info@SeniorStrategic.com**

60 exemples de stratégies du Marché Senior Edition 2006

« 60
stratégies
analysées
par des
experts

A propos de l'éditeur : Senior Strategic

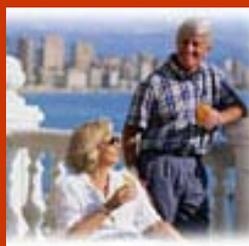
Senior Strategic est un Réseau international d'agences d'études, marketing ou de communication indépendantes spécialisées sur le marché des Seniors. Actuellement présent dans 24 pays, Senior Strategic est partenaire de la Fiapa (Fédération International d'Associations de Personnes Agées) qui couvre 48 pays.

Un réseau de 170 experts du « vieillissement » : (sociologie, ergonomie, gérontologie, psychologie, marketing, économie, communication, etc.) constitue plusieurs Conseils Scientifiques locaux afin d'être au cœur des dernières recherches et de répondre aux questions très précises que se posent les entreprises.

Contact du siège international : Senior Strategic – 22 rue Docteur Greffier, 38000 Grenoble, France – Téléphone : 33 (0) 1 46 36 53 27 – Email : info@seniorstrategic.com

Document en série limitée

Ce document est imprimé en tirage limité. Prix : 1090 euros ht.



**Demandez un exemple
au 33 (0) 1 46 36 53 27
ou par mail : info@SeniorStrategic.com**

Bon de commande

À retourner à : Senior Strategic
22 rue Docteur Greffier, 38000 Grenoble, France

Prénom :

Nom :

Fonction :

Société :

Adresse de livraison :

.....
.....
.....

Adresse d'envoi de la facture (si différente) :

.....
.....
.....

Téléphone :

Adresse email :

Je commande exemplaire(s) du document « 60 exemples de stratégies du marché Senior » au prix unitaire de 1090 euro ht l'unité. (TVA 19,6% soit 1303,65 euros TTC)

Conditions de vente : règlement 100% à la commande par chèque à l'ordre de Senior Strategic. Une facture acquittée est envoyée en même temps que le document.

Date :

Signature :

Caché de votre entreprise

NOTE : pour l'étranger (hors France) merci de contacter Senior Strategic au 33 1 46 36 53 27 ou par mail : info@SeniorStrategic.com