



5 profils-types des consommateurs d'aujourd'hui



Du Récessionniste au Touche à tout, en passant par le Négociateur, une société d'études vient de publier une série de 5 infographies dressant une nouvelle typologie des comportements des consommateurs.

L'utilisation de critères socio-démographiques pour tenter de catégoriser les comportements des consommateurs existent depuis l'apparition du marketing.

Si l'utilisation de ces critères est de plus en plus décriée car jugée insuffisante pour profiler les comportements d'aujourd'hui, la société **Promise Consulting** a tout de même tenté de dépoussiérer ce modèle en y intégrant les tendances de consommation actuelles.

La société d'études a ainsi isolé 5 postures de consommation :

Le récessionniste

Jeunes, inactifs, ou tout simplement contraints par leur pouvoir d'achat, les récessionnistes représentent 24.8% de la population française.

Les femmes (64%) sont sur-représentées dans ce profil de consommateurs pour qui le critère prix est central.

Le minimaliste

Si le Minimaliste ne représente que 21 % de la population, ce profil est dominant dans la classe moyenne (63,9%).

Il recherche avant tout la simplicité dans ses achats et cherche à faire des économies sans rogner sur la qualité des produits.

Le Négociateur

Majoritairement masculin (à 63%), le profil du Négociateur représente 18% de la population.

Son credo : comparer les prix en amont et trouver le moyen d'obtenir plus que l'offre « normale » en négociant les prix ou en obtenant un avantage supplémentaire.

Le Touche à Tout

Consommateur averti et aguerri à tous types de discours marketing, le Touche à tout est difficile à

cerner et à convaincre .

Pour s'adresser à lui, mieux vaut jouer la carte de la transparence et de la personnalisation de l'offre.

Le Vigile

Véritable expert, le Vigile compare systématiquement les prix sur internet avant d'acheter (91% d'entre eux), attend les soldes ou s'inscrit aux ventes privées.

Pour lui, l'acte d'achat est essentiel conditionné par la notion de « bonne affaire ».