

Insolite : La Génération Y , les nouveaux Geeks !

Insolite

Posté par : JerryG

Publié le : 29/3/2012 14:00:00

Culture, état d'esprit ou mode de vie ? **La Génération Y est avant tout un phénomène de sociologie insolite.** Bercé depuis le jeune âge par Internet et la téléphonie mobile, la Génération Y est éduquée par les tablettes tactiles et les réseaux sociaux.

1. La Génération Y, adepte du web 2.0

Qui sont-ils ? Nés entre 1980 et 1999, les jeunes et moins jeunes de la Génération Y se caractérisent par le fait qu'ils ont grandi avec Internet et sont donc beaucoup plus actifs sur la toile. Mieux informés, les membres de

cette génération sont donc plus exigeants face aux marques.

La société actuelle évolue et les règles du jeu du e-commerce changent. La surinformation des prix et des caractéristiques produits, notamment portée par les forums et les avis de consommateurs obligent les marques à

être plus transparentes. CodesPromotion a compris l'enjeu et a mis en place des outils pour répondre au mieux à cette génération.



Internet, un des médias de prédilection pour s'informer sur l'actualité, réseaux sociaux en tête. Que ce soit via un ordinateur, un Smartphone ou une tablette ! Les réseaux

sociaux sont partout et jouent un

rôle déterminant pour les marques. Pour leurs consommateurs, Facebook est un bon moyen de faire part de leurs envies, de leurs besoins mais également de leurs reproches. L'occasion donc pour le site d'e-couponing de les aider à trouver la promotion idéale pour leur marque favorite ou encore répondre à leur requête.

La Génération Y, très sensible au rapport qualité-prix des produits.

Un client satisfait transmet à trois personnes en moyenne ses bonnes adresses mais un client insatisfait le fait à 11 personnes. Avec Internet, ce phénomène ne peut être amplifié par 10. La Génération Y est très sensible aux prix

notamment dans un contexte économique actuellement difficile.

Passage obligatoire avant tout achat en ligne, ce site de [bons de réduction](#), permet aux internautes de profiter de réductions sur des milliers de grandes marques. Un code promotionnel pouvant vous faire économiser jusqu'à 70% du montant de votre commande.

2. La Génération Y, une connexion non stop avec les sites d'e-commerce

Alors que la Génération Y a grandi dans un environnement de crise et de désenchantement professionnel, les membres de cette génération, habitués aux promotions, ne veulent plus payer le plein tarif sur les produits. Déceler la bonne affaire est devenue une spécialité pour certains. Ils répondent à leurs besoins en regroupant sur un seul et même site, toutes les bonnes affaires du web. Ventes privées, codes promotionnels, bons imprimables, soldes flottantes, jeux concours, deals groupés et bien d'autres.

Une stratégie marketing en adéquation avec la Génération Y

Alors que l'ancienne génération utilisait des coupons de réduction découverts dans le journal, CodesPromotion est en accord avec son époque en proposant des bons virtuels. Newsletter, blog, réseaux sociaux, forum, afin de

cibler la Génération Y, CodesPromotion développe une présence virtuelle incontournable. Le site a également mis en place un système de fidélisation en fournissant du contenu exclusif uniquement accessible à ses abonnés et fans.

La Génération Y, cible incontournable pour les sites d'e-commerce ?

La Génération Y profite de l'évolution fulgurante de la technologie et a été une des premières à tester la civilisation Web. Pour les sites Internet, ces jeunes sont alors la cible idéale ; beaucoup plus actifs, plus à l'aise avec la technologie, plus engagés sur les réseaux sociaux et surtout moins craintifs quant aux achats en ligne.

« Avec Facebook et une tablette à la main, une nouvelle génération émerge et CodesPromotion compte bien s'appuyer pour parler avec des QR codes, hologrammes, entre autres. », explique **Mélodie Laperdrix**, Responsable de la communication.