Conquérir et fidéliser la génération Z : 4 conseils pour éviter les faux-pas

publié le 08/10/2015

Descriptif :

Un article intéressant sur le site e-marketing.fr

Ultra-connectée et à la recherche d'authenticité, la génération Z représente aujourd'hui un marché à fort potentiel. Attention cependant à trouver le bon langage, le moindre faux-pas peut coûter cher aux marques trop volubiles.

Ils sont nés après l'an 2000, ont connu Internet depuis toujours et sont accros à Snapchat et à YouTube. Ils ont grandi dans le monde du selfie, du blog, de Facebook et des smartphones. Ces adolescents, âgés de 13 à 15 ans aujourd'hui, représentent ce que l'on appelle la génération Z, qui s'impose naturellement comme un nouvel eldorado à conquérir pour les marketeurs, de par leur force de prescription au sein de leur famille, mais aussi de leurs habitudes de consommation.

Qui sont-ils ?

Académie de Poitiers

Avertissement : ce document est la reprise au format pdf d'un article proposé sur l'espace pédagogique de l'académie de Poitiers.

Il ne peut en aucun cas être proposé au téléchargement ou à la consultation depuis un autre site.