

Rue des Seniors

la base de la silver économie



Toutes les entreprises ne sont certes pas forcément concernées par le marché des Seniors. Quoique ! La plupart d'entre-elles est à minima concernée par le vieillissement de la population et les nouveaux besoins qui en émergent. Et, même si le pouvoir d'achat des retraités tend à diminuer, le nombre de nouveaux Seniors compense largement ce phénomène.

Il s'agit pour les entreprises d'un véritable relais de croissance, d'une opportunité à ne pas manquer. Mieux, un marché peut en cacher un autre : ainsi, les plus jeunes des Seniors sont de plus en plus prescripteurs pour leurs parents et à l'écoute des besoins qui deviendront demain les leurs. C'est tout cela qui nous a amené à créer pour vous Rue des Seniors, la base de la nouvelle économie.

Le marché des Seniors

Le marché des Seniors est défini par l'ensemble de la consommation des 50 ans et plus, pour des produits tels que :

- les loisirs : tourisme, vacances, culture, jeux...
- l'habitat : résidence principale ou secondaire, logements adaptés, maisons de retraite domotique...
- le bien-être : sport, nutrition, objets de santé connectés, soins à domicile...
- les transports : automobile, train, avion, aides à la mobilité...
- la communication et l'autonomie : téléphones mobiles, tablettes, Internet, téléassistance, détecteurs...
- les services : services à la personne, aide-ménagère, assurances, prévoyance...

Ce marché est en forte progression et va générer la plus grande partie de la hausse de la consommation.

Rue des Seniors s'adresse à l'ensemble des Seniors, des plus jeunes aux plus anciens. Ils sont fréquemment organisés en trois grands groupes auxquels se destinent vos produits et services :

- les Seniors dits "actifs" ou "Bommers", autonomes et indépendants, âgés de 50 à 65 ans,
- les Seniors dits « fragiles », avec quelques limitations ou baisses de capacités, âgés de 65 à 80 ans,
- les Grands Seniors dits « dépendants », qui ont besoin d'aide pour accomplir les actes de la vie courante, âgés de 80 ans et plus.

Bien entendu, cette classification est d'ordre général et varie d'un individu à l'autre.



Tout pour le Caritatif

Parce que c'est parmi les Seniors que se trouvent le plus souvent les bénévoles, les donateurs, ceux qui envisagent de faire un leg... nous avons qualifié par grandes causes les donateurs et les avons complétés par ceux qui nous semblent avoir le plus d'appétence pour de nombreux types de causes : enfants, tiers monde, pauvreté, animaux, bonnes œuvres, médical, recherche médicale...

Là où qualité rime avec conformité

Chaque mois, dès l'arrivée des nouveaux référentiels postaux, le programme Rue des Seniors est soumis aux traitements "RNVP" et "Estocade" afin de supprimer les mauvaises adresses (Article 5D du RGPD).

La gestion des PND pour les adresses postales et des bounces pour les emails est assurée très régulièrement par nos services.



Postal, téléphone comme Multicanal

Même si le courrier postal reste souvent le canal de prédilection pour les Seniors, des stratégies digitales bien menées peuvent aboutir à des résultats intéressants. Ceux-ci sont encore optimisés avec du couplage postal + email.

LES CRITERES DE SELECTION QU'IL VOUS FAUT

- Données géographiques (CP, Insee, Iris...)
- Données socio-démographiques (Situation Familiale, âge réel ou scoré, CSP ou revenus estimés...)
- Données sur l'habitat (propriétaire, maison, chauffage, piscine, revenus fonciers...)
- Données sur les dons (multi-donateurs, donateurs réguliers, prélèvement, causes...)
- Données sur les loisirs (types de vacances et de sorties, lecteurs presse, animal de compagnie...)

Quelques idées de volumétrie surement déjà dépassées

1.555.770 adresses postales
1.082.441 adresses en couplage postal et téléphone
268.412 adresses en couplage postal et email
490.469 donateurs pour des causes recherche médicale
339.676 propriétaires avérés



Rue des Seniors, une base bien constituée

A l'origine qualifiée par téléphone, Rue des Seniors, s'est enrichie de nombreuses données issues de bases qualitatives du marché. Pour vous permettre de bénéficier du plus grand volume de critères pertinents pour votre activité, nos critères ont été complétés par des scores. Cela vous donne ainsi accès à des volumes significatifs sur de nombreux segments. Et de nouvelles adresses, données, segments... l'enrichissent au fil de l'eau.

Tarifs Rue des Seniors

Mise à disposition	à Usage Unique					à Usage Multiple
	Postal	Téléphone Fixe	Téléphone Portable	E-mail	SMS	Postal + Téléphone
< 100.000	150	150	200	200	250	400
100 à 250.000	120	120	160	160	230	360
250 à 500.000	110	110	140	140	210	300
> 500.000	100	100	120	120	200	250

Frais Fixes : 255€ HT – Frais de traitement Bloctel : 100 € HT

Nos autres prestations :

- Location de fichiers ISF/IFI (grands et très grands do)
- Location de fichiers d'entreprises (dons à l'IS)
- Topage des middle et grands donateurs dans vos bases
- Topage des dirigeants d'entreprises
- Scores (donateurs, legs, sosies...)
- Enrichissements de fichiers en données de contacts
- Enrichissements de fichiers en données socio-démographiques
- Référentiel donateur unique
- Déduplication, dédoublement
- Restructuration, Normalisation, Validation Postale : RNVP
- Traitement des déménagés (Estocade © & Charade ©)
- Regroupement, homogénéisation et normalisation de vos fichiers
- Concaténage ou séparation de champs
- Scoring prénom
- Mise en minuscule, minuscule accentuée, majuscule
- Géocodage
- Cleaning de vos e-mails
- Réception des courriers, ouverture et tri
- Saisie et/ou numérisation des coupons et courriers
- Endossement des chèques, édition des remises, envoi à la banque
- Edition et envoi de courriers et/ou mails de reçus
- Impression, mise sous pli et routage postal de vos courriers
- Courriers, cartes de visite et enveloppes « fait-main »
- Conception, développement d'e-mails, formulaires et sites web événementiels
- e- routage et suivi des e-mails et sms
- Nouveau : conseil RGPD
 - Audit et Diagnostic RGPD
 - Accompagnement RGPD
 - DPO externalisé

Contact - Tel : **01 47 30 78 30** - Mail : ruedes seniors@hsk-partners.com