4 PROFILS DE CLIENTS À VÉLO



Comprendre qui roule sur La Voie Bleue pour mieux séduire, vendre et accueillir

LE BOOST VÉLO

Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

FICHE BOOST #1 Les 4 profils de clients à vélo


Couple néo-itinérant


L'itinérant expérimenté


Famille « itinérante / néo itinérante »


Famille « Loisirs » en vacances – en excursion

Le saviez vous?

Forte clientèle étrangère

Près de 50 % des itinérants sont étrangers(majorité **Allemands** & **Néerlandais**)

72 % des itinérants français viennent des 3 **régions traversées** (GE, BFC, AURA)

Un vivier ultra local

L'atout Train

49 % des itinérants arrivent ou repartent par le train

L'Expérimenté : réalise le parcours complet (**80-120 km/jr**)
Le Néo : réalise une boucle ou tronçon court **(30-60 km/jr)**

Des rythmes différents

LE BOOST VÉLO

Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

FICHE BOOST #1 L’itinérant expérimenté



SON PROFIL

L'immersion brute

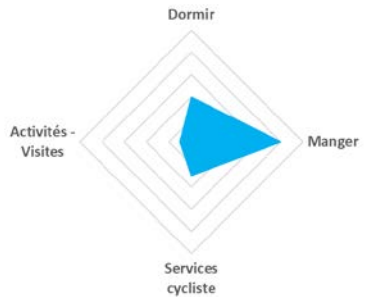
Autonome et souvent en **solo**, il veut « sortir de la machine à laver temporelle » de la société

Il aime : l'**effort**, parcourir de longues distances, **camper**, s’allonger dans l’herbe, mettre ses **pieds dans l’eau** !

Niveau d’attente offres et services vélo



Les besoins



LE SÉDUIRE

L'émotion :

- **Parlez-lui** d'une nature brute dès la rosée du matin, du plaisir de l’effort dans le silence habité de La Voie Bleue, de l'exploration des friches d'acier ou de la déconnexion en solitaire.

La pratique :

- Mettez en avant les **80 % de voie cyclable** : pour lui, c'est la promesse de **« rouler en paix »** loin du trafic urbain.
- **Rassurez-le sur le balisage**, les accès, l’interconnexion, il peut venir et repartir facilement
- Ayez à minima des informations en anglais

VOTRE CHECK-LIST

1. Dormir :

- Prévoyez des emplacements tente type bivouac
- Indispensable : point d'eau, douche/WC et de quoi laver/étendre le linge

2. Manger :

- Préparez un petit-déjeuner matinal (dès 7h) même s’il a son réchaud, il appréciera.
- Pour sa journée, **indiquez-lui** où trouver des petits **commerces** sans faire de détours

3. Services Vélo :

- Proposez-lui un lieu sécurisé pour son vélo et ses sacoches
- + point de gonflage, kit et spot réparation

LE BOOST VÉLO

Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

FICHE BOOST #1 Le couple néo pratiquant



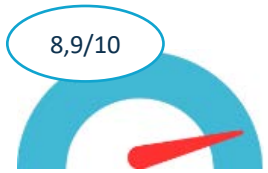
SON PROFIL

La déconnexion confortable

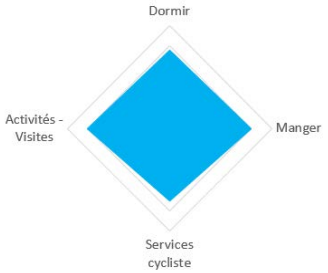
Actifs très occupés, ils cherchent un **nouveau style** de vacances **pour se retrouver**, avec un **budget confortable**

Ils aiment : **le confort** après l'effort, **prendre leur temps,** les bonnes **tables,** et rouler sans forcer (souvent équipés de VAE)

Niveau d'attente offres et services vélo



Les besoins



LE SÉDUIRE

L'émotion :

- **Parlez-leur** d'un temps qui s'étire et d'une parenthèse calme pour se retrouver, simplement, loin de la pression urbaine.

La pratique :

- **Rassurez-les** sur le **profil plat, sécurisant** et le **rythme doux** de La Voie Bleue (idéal pour leur rythme de 30 à 60 km/jour).
- **Mettez en avant l'accessibilité des expériences** : indiquez-leur comment rejoindre facilement les bonnes tables, les sites touristiques depuis la voie.
- **Facilitez leur logistique d'arrivée et de départ :** rassurez-les sur les accès et l'interconnexion, la proximité des gares

VOTRE CHECK-LIST

1. **Dormir :**
   - Travaillez **le confort**, la qualité de **votre literie** et du **réseau Wi-Fi**.
   - **Bonus :** un service bien-être (spa, sauna) et une blanchisserie
2. **Manger** :
   - Préparez **un petit-déjeuner** nutritif et très consistant le matin.
   - **Pour le soir**, proposez-leur de **se faire plaisir** avec une bonne table locale ou un dîner qualitatif directement sur place pour leur éviter de devoir ressortir après l'effort.
3. **Services Vélo** :
   - Proposez-leur **un stationnement fermé et sécurisé** pour la nuit.
   - **+ l'indispensable** : des **prises** de recharge pour VAE très facilement accessibles.

LE BOOST VÉLO

Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

FICHE BOOST #1 Famille itinérante / néo itinérante



SON PROFIL

L'aventure sécurisée

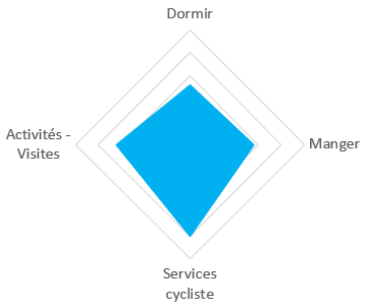
Elle cherche à **vivre un moment familial unique pour se retrouver, être en plein air**, et se créer des souvenirs.

Elle aime : la logistique « **clés en main** », **prendre son temps** sur des étapes courtes, **s'arrêter** pour des visites ludiques, du dépaysement, de l'immersion nature.

Niveau d'attente offres et services vélo



Les besoins



LE SÉDUIRE

L'émotion :

- **Parlez-leur** d'une **immersion douce** au fil de l'eau, **véritable jeu d'observation** (les oiseaux, les écluses) et de **sensibilisation** à l'environnement pour les enfants

La pratique :

- Mettez en avant le mot magique : "**Sécurité**". Rassurez-les sur les 80 % de voie cyclable à l'écart des voitures, un **environnement idéal avec des enfants**.
- **Valorisez les activités ludiques** et les sites de visite **accessibles** depuis la voie pour rythmer leurs courtes étapes.
- **Facilitez leur organisation** : rassurez-les sur la **présence de services** (accès, restau, santé...) à proximité et mettez en avant les **solutions de transport de bagages** et de location de vélos.

VOTRE CHECK-LIST

1. **Dormir :**

- Valorisez les hébergement familiaux, insolites, atypiques avec **une expérience dépaysante**
- **Bonus** : des espaces de jeux, piscine ou activités dédiées aux enfants

2. **Manger** :

- Prévoyez **des solutions de dépannage simples** (petite épicerie, snack) ou l'accès à une cuisine partagée
- Proposez-leur un "**panier pique-nique** »

3. **Services Vélo** :

- Aménagez des espaces de stationnement **spacieux** (remorques, vélos enfants)
- **Bonus :** facilitez ou intégrez une prestation de transport de leurs bagages

LE BOOST VÉLO

Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

FICHE BOOST #1 Famille « loisirs » en vacances, excursion



SON PROFIL

La micro aventure d'un jour

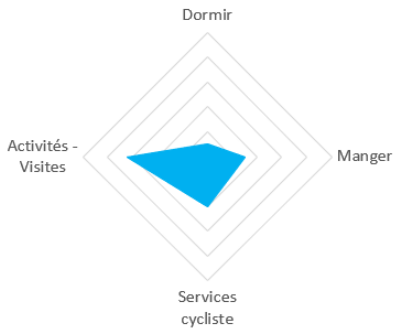
En vacances dans la région, ils cherchent des activités simples pour s'occuper et se retrouver en famille.

Elle aime : joindre l'utile à l'agréable, se déplacer sans utiliser leur voiture, faire des petites balades sécurisées (15 à 20 km) pour aller manger une glace ou visiter un site.

Niveau d'attente offres et services vélo



Les besoins



LE SÉDUIRE

L'émotion :

- Parlez-leur : de balades faciles et ludiques pour manger une glace au bord de l'eau, pique-niquer à l'ombre et se retrouver, tout simplement.

La pratique :

- Valorisez une activité ultra-sécurisée sans avoir à utiliser la voiture, idéale pour avancer en douceur "de 7 à 77 ans".
- Vendez l'expérience moyen de transport idéal (joindre l'utile à l'agréable) pour des "mini-boucles" menant directement vers un lieu de visite ou une activité.
- Mettez en avant la facilité de location : rassurez-les sur le fait qu'ils n'ont absolument pas besoin d'avoir leur propre matériel pour se lancer.

VOTRE CHECK-LIST

1. **Dormir :**

- Proposez la location ou le prêt de vélos directement chez vous.
- Bonus : suggérez-leur des idées de petites boucles "clés en main" (10-15 km aller-retour) au départ de chez vous.

2. **Manger** :

- Mettez en valeur : guinguettes et belles zones de pique-nique accessibles à vélo
- Proposez un goûter gourmand (glace, crêpe, boisson fraîche).

3. **Services Vélo** :

- Aménagez un stationnement vélo pratique et visible (sites, restau, activités)
- Indispensable : mettez à disposition des équipements : casques, antivols, gourdes... avec les vélos loués.

LE BOOST VÉLO

Le coup de boost 100% business des pros du tourisme