

## Persona coeur de cible 2



Marie



68 ans

**Zone géographique :** Région parisienne

**Situation familiale :** Marié / 2 enfants

**Profession/CSP :** Retraitée

**Centres d'intérêt :** Marie aime passer ses journées à s'occuper de son jardin et de son potager. Elle aime également partir en voyage et profiter de sa vie de retraitée avec son mari.

**Moteurs de motivation :** Elle souhaite rentabiliser l'achat de sa maison, préserver et valoriser un patrimoine immobilier.

**Relation à la technologie :** Marie a une utilisation basique d'internet, elle se sert de Facebook pour suivre les infos locales. Elle reste peu à l'aise avec les plateformes de réservation comme AirBnb par exemple.

**Journée type :** matinée tranquille, sortie au marché, repas en terrasse, après-midi balades ou bricolage, soirées au calme.

**Besoins:**

- Gestion complète et simplifiée des locations saisonnières
- Fiabilité et transparence sur les services fournis.
- Rentabilité et sérénité : maximiser les revenus locatifs sans contraintes

**Objectifs:**

- Transformer la résidence secondaire en source de revenus.
- Éviter les tracas administratifs et logistiques liés à la location.
- Trouver une conciergerie de confiance qui assure la gestion et l'entretien.

**Découverte de l'offre:** recommandation par le bouche-à-oreille, notoriété locale, articles dans la presse régionale, réseaux de propriétaires.

**Chemin vers l'objectif:** lorsque son amie lui en a parlé, elle a tout de suite cherché sur internet un numéro de téléphone qu'elle s'est empressée d'appeler pour obtenir davantage d'informations sur les conditions.

**Objections:**

- Le pourcentage pris par la conciergerie peut ne pas lui convenir
- Elle pourrait ne pas être satisfaite de la manière dont sont gérés les prix des locations