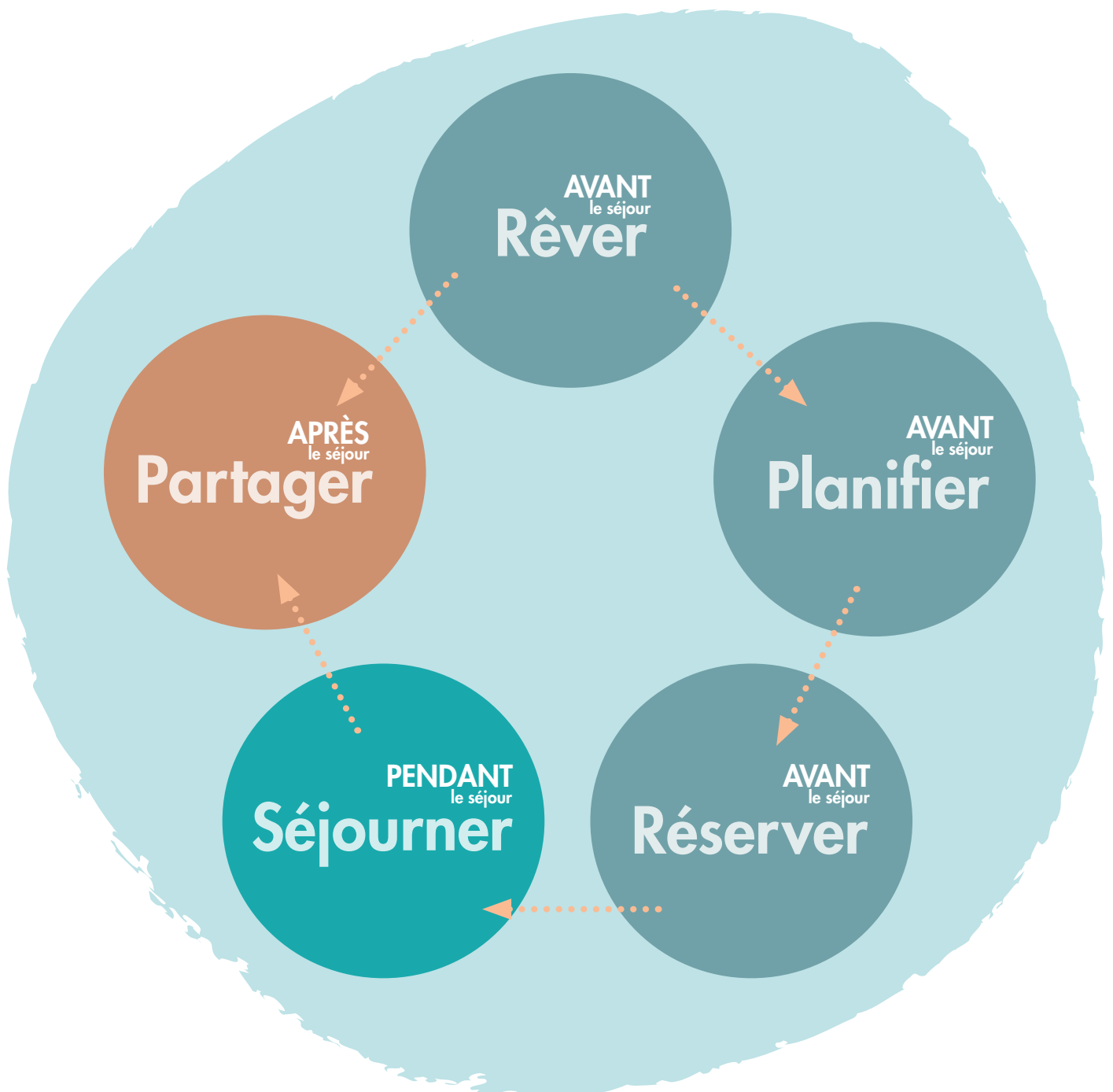


Le cycle du voyageur

Comprendre son processus d'achat avant, pendant et après son séjour



Le processus d'achat, un parcours toujours plus long et sophistiqué

8 sites

Avant de réserver un voyage sur ordinateur, l'internaute français visite en moyenne 8 sites

2h5mn

L'internaute passe en moyenne 2 heures et 5 minutes sur des sites de vente de voyages avant d'acheter

55 jours

Le parcours d'achat du voyageur dure en moyenne 55,8 jours

Données issues de : Think with google / e-tourisme un parcours d'achat long et sophistiqué

Ce parcours est multi-canal

Quand 89% des internautes recherchent un hôtel en ligne, 67% d'entre eux finalisent la transaction en ligne contre 21% hors ligne.

Ce parcours est multi-support

Smartphone, ordinateur ou tablette : chaque support a son rôle à jouer. Aujourd'hui, près d'un tiers des recherches de voyage se fait sur smartphone.

Toujours plus de choix

Train ou covoiturage ? Location entre particuliers ou hôtel ? Les internautes étudient toutes les options et explorent toutes les pistes. Résultat : aucun parcours d'achat en ligne ne se ressemble ; et il y a autant de parcours que de voyageurs ! Aujourd'hui, 25% des voyageurs qui ont réservé un voyage en ligne ont visité le site d'Airbnb avant un site d'hôtel.

Points Clés

La première impression est toujours la bonne, surtout quand l'offre est simple et claire. Faites voyager les internautes dès les premières secondes !



Bon à savoir

Des études sur les comportements d'achat des voyageurs sur internet sont régulièrement publiées.

Baromètre de TripAdvisor
www.tripadvisor.fr
 Autres études
www.thinkwithgoogle.com
www.etourisme.info