

Millennials

Benidorm,
11 mayo 2016





NO FUTURE ?

46,5 %

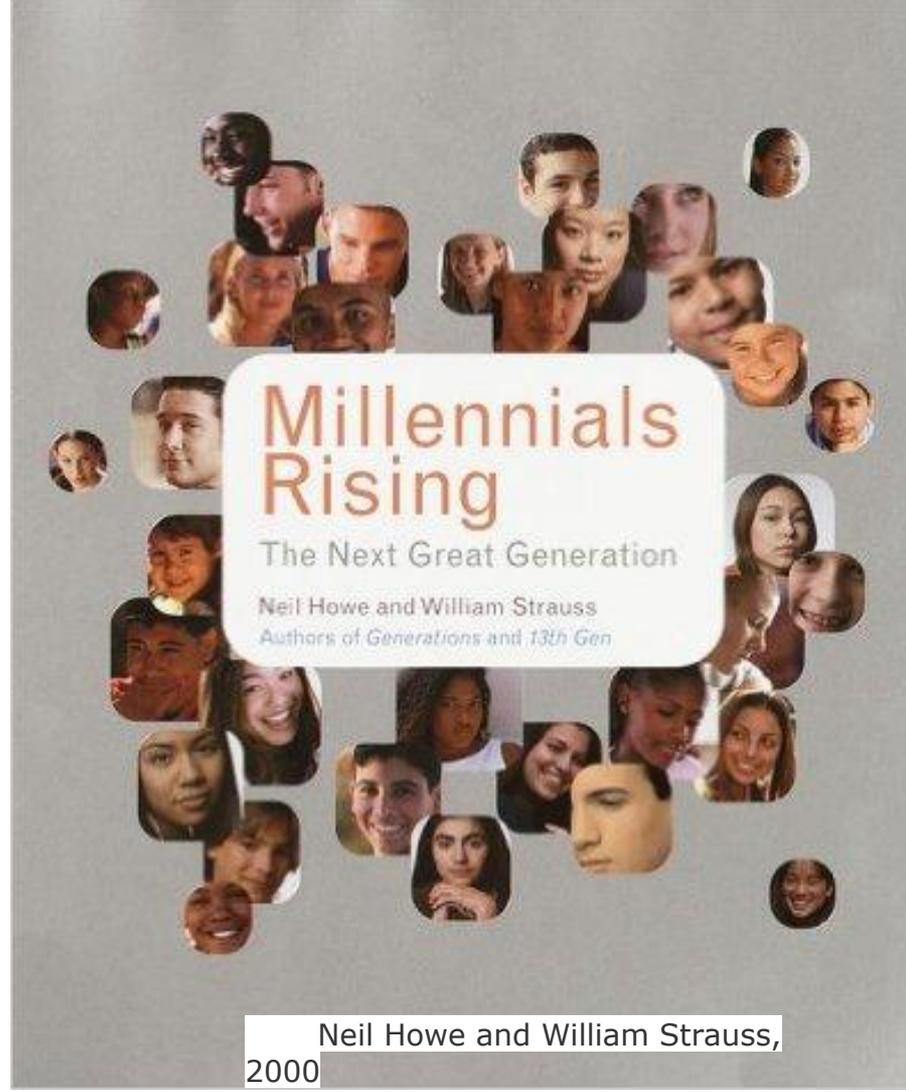
Tasa de paro juvenil en España (20% en la UE)

261.880

españoles que emigraron entre 2012 y 1r semestre 2015

Quiénes son

- Nacidos entre 1983-2000. Llegan a la mayoría de edad con el nuevo milenio (16-33 años)
- Crecieron en entornos multiculturales, fueron niños queridos, sobreprotegidos, estimulados a perseguir objetivos...
- “... and have never known a recession”





Quiebra
de Lehman
Brothers,
2008

2 BROKE GIRLS



CBS, 2011

DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA • Según un estudio de la Fundación BBVA y el Ivie

La crisis expulsa a tres millones de españoles fuera de la clase media

DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA • Según un estudio de la Fundación BBVA y el Ivie

La crisis expulsa a tres millones de españoles fuera de la clase media

La sociedad low cost impone nuevos hábitos de consumo

El ciudadano cuenta con un poder adquisitivo más reducido y sólo quiere pagar por lo que consume

DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA • Según un estudio de la Fundación BBVA y el Ivie

La crisis expulsa a tres millones de españoles fuera de la clase media

La sociedad low cost impone nuevos hábitos de consumo

El ciudadano cuenta con un poder adquisitivo más reducido y sólo quiere pagar por lo que consume



COMPARTIR



U B E R

WIMDU



airbnb



HomeAway®

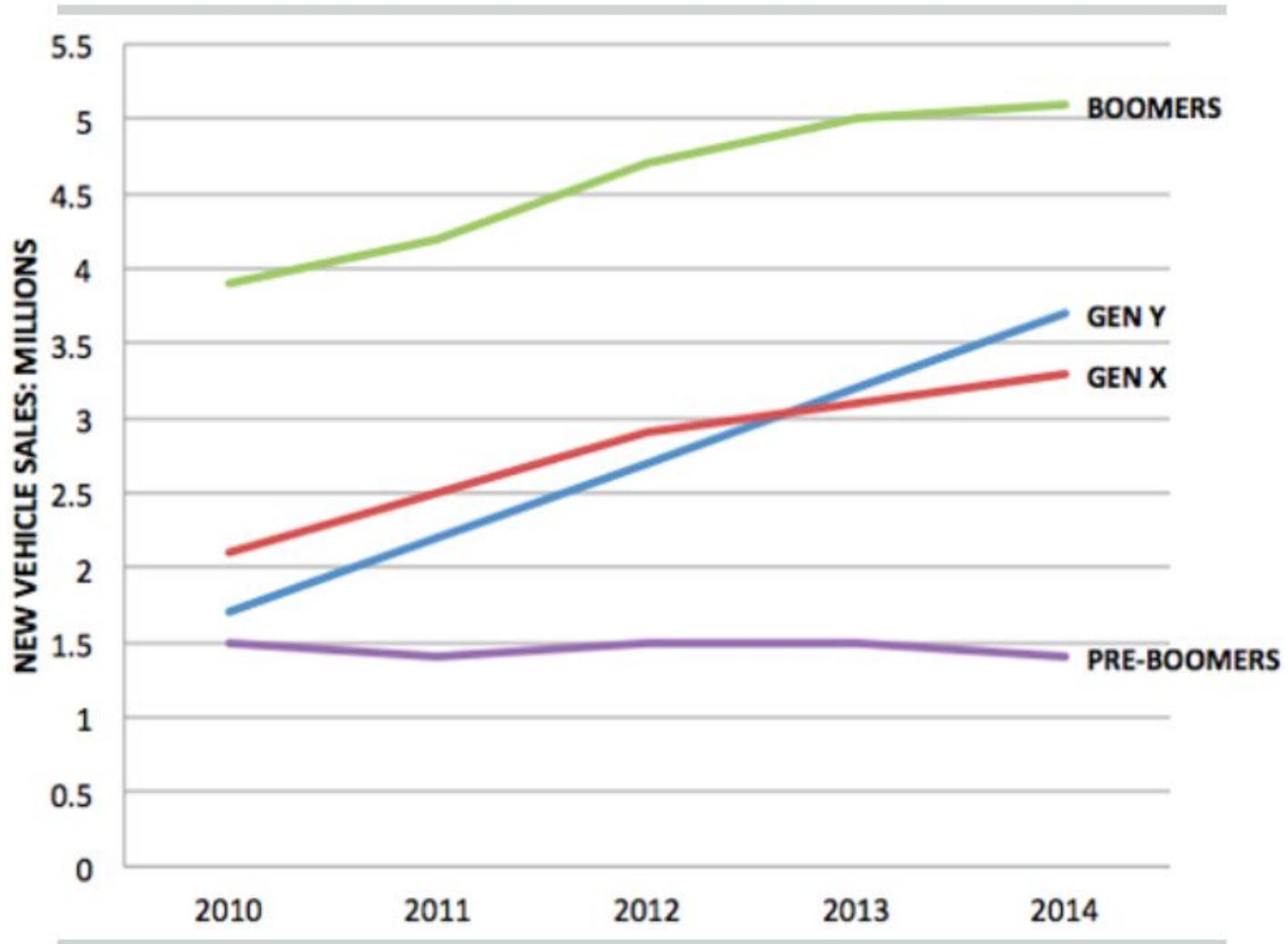


EatWith

lyft

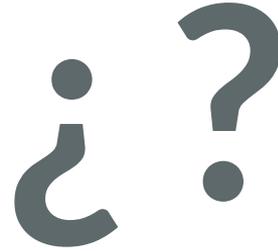
- Pero en 2014 los Millennials ya representaron 27% de las compras de nuevos coches en Estados Unidos

● Pero en 2014 los Millennials ya representaron 27% de las compras de nuevos coches en Estados Unidos



Quiénes son

- ¿Fans de la economía colaborativa?
- ¿Prefieren compartir antes que poseer?
- ¿Representan una revolución?





BUSINESS

Millennials: Not So Cheap, After All

For a while, young people were taking public transit and using car-sharing apps instead of buying cars. But now they're heading to the dealership, just like their parents.

1.6k

326



% of Millennials who expect to do the following in the future:



Quiénes son

- Usarán de la economía colaborativa aquello que les convenga más
- Principalmente: el **PRECIO**.
Compartir no es el fin, es el medio
- “Para el 80% de los Millennials, el precio es el factor principal que va a decidir la reserva” (WYSE)

Quiénes son

- Usarán de la economía colaborativa aquello que les convenga más
- Principalmente: el **PRECIO**. Compartir no es el fin, es el medio
- “Para el 80% de los Millennials, el precio es el factor principal que va a decidir la reserva” (WYSE)



Economía compartida

Airbnb, Uber, HomeAway y Blablacar: lucha sin cuartel en España

Los nuevos intermediarios tratan de abrirse paso en el sector turístico

04 FEBRERO, 2016

Más sobre: [economía colaborativa](#), [Airbnb](#), [HomeAway](#), [Uber](#), [HOTREC](#), [Blablacar](#).



Andrea:

“No tenemos tantos recursos económicos como la generación anterior. Queremos ver más mundo pero por menos dinero y muchas veces empleamos el recurso ‘compartir’ para llegar al objetivo”

Andrea:

“No tenemos tantos recursos económicos como la generación anterior. Queremos ver más mundo pero por menos dinero y muchas veces empleamos el recurso ‘compartir’ para llegar al objetivo”

Maria Ángeles:

“Para reservar me guío mucho por el precio. Muchas veces no busco los viajes por destino sino por precios. Miro en la página de la aerolínea buscando el precio más barato”

Paloma:

“Para mi próximo viaje estoy mirando en Blablacar para compartir coche con alguien y en Airbnb para el alojamiento”



Paloma:

“Para mi próximo viaje estoy mirando en Blablacar para compartir coche con alguien y en Airbnb para el alojamiento”

Julia:

“Para elegir hotel, primero miro que esté en el centro, que tenga wifi gratis, que el baño no sea compartido y en general miro la relación calidad-precio”

Juan Antonio:

“Antes de viajar, primero miro el precio, veo las ofertas de escapadas y esto determina el destino. Busco por Booking y luego los comentarios en TripAdvisor”

Juan Antonio:

“Antes de viajar, primero miro el precio, veo las ofertas de escapadas y esto determina el destino. Busco por Booking y luego los comentarios en TripAdvisor”

¿Estarías interesado en un servicio que te permitiera dividir el coste de tus vacaciones online con otras personas?

Juan Antonio:

“Antes de viajar, primero miro el precio, veo las ofertas de escapadas y esto determina el destino. Busco por Booking y luego los comentarios en TripAdvisor”

¿Estarías interesado en un servicio que te permitiera dividir el coste de tus vacaciones online con otras personas? *(informe Expedia)*

MILLENNIALS

68%

NON-MILLENNIALS

48%

Nativo digital + obsesión por el precio =

Nativo digital + obsesión por el precio =

“No me importa ceder datos personales a un operador turístico si a cambio obtengo algo” (descuentos, servicios personalizados etc)

Nativo digital + obsesión por el precio =

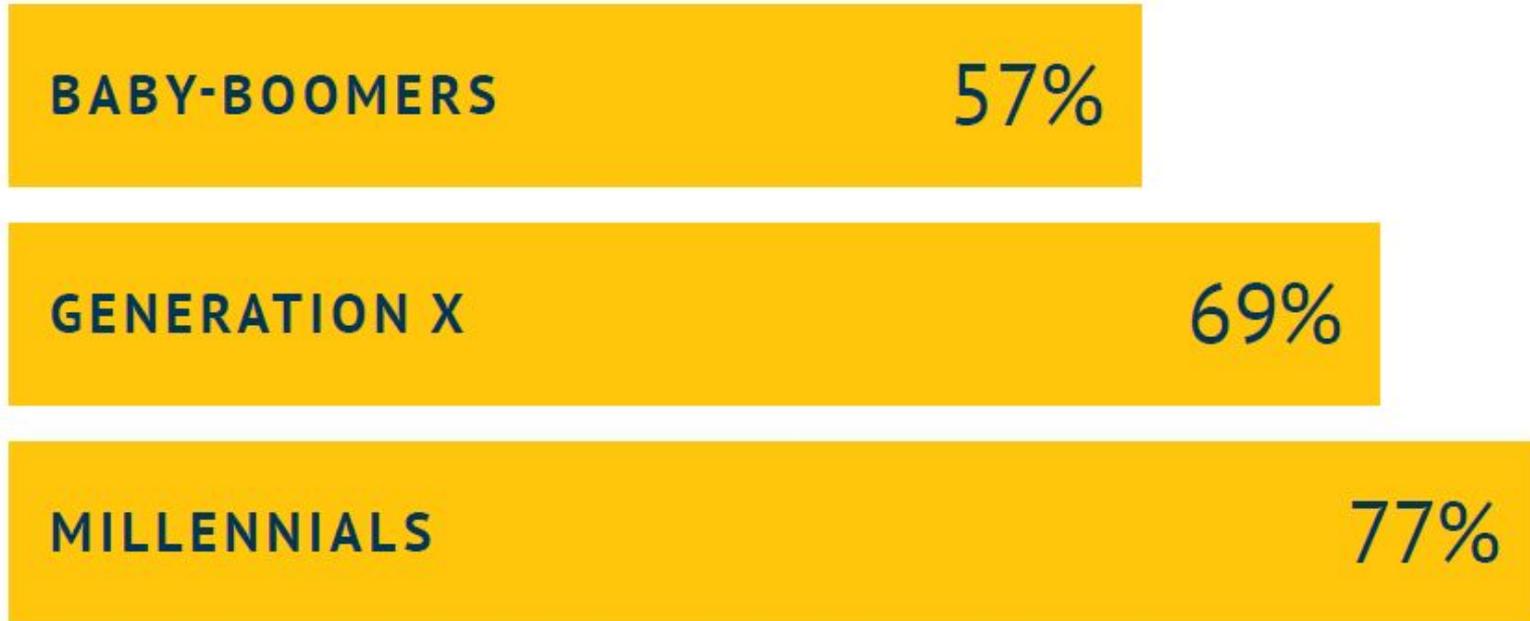
“No me importa ceder datos personales a un operador turístico si a cambio obtengo algo” (descuentos, servicios personalizados etc)

MILLENNIALS

77%

Nativo digital + obsesión por el precio =

“No me importa ceder datos personales a un operador turístico si a cambio obtengo algo” (descuentos, servicios personalizados etc)



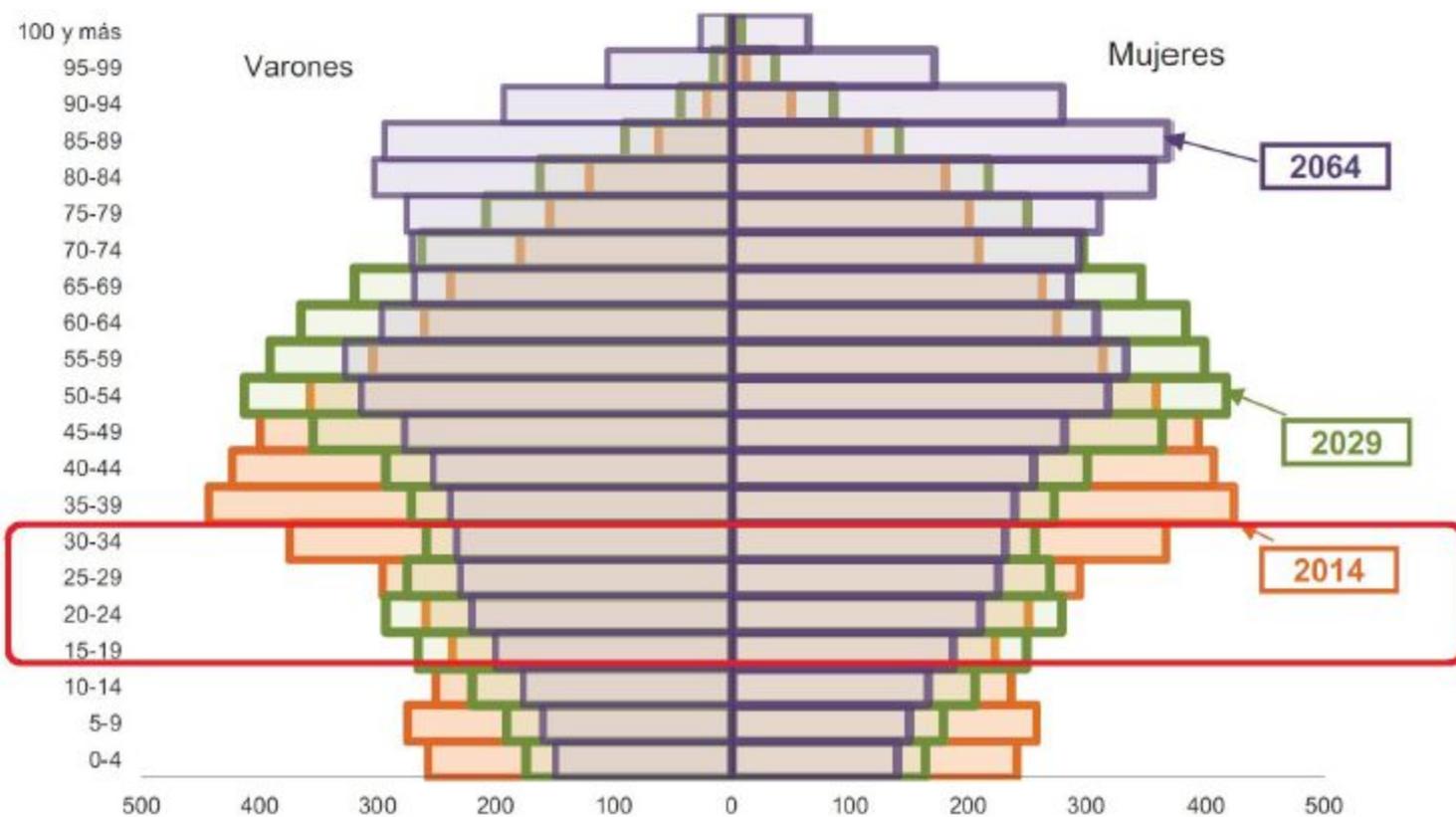
Cuántos Millennials hay

Proyección de la población residente en España por grupos de edad en 2029 y 2064

Grupos de edad	2014	2029	Crecimiento		
			2014-2019	2064	
TOTAL	46.507.760	45.484.908	-1.022.852	40.883.832	-5.623.929
0 a 4 años	2.320.408	1.538.899	-781.508	1.183.906	-1.136.502
5 a 9 años	2.478.051	1.683.643	-794.408	1.268.878	-1.209.173
10 a 14 años	2.267.636	1.939.731	-327.905	1.403.355	-864.281
15 a 19 años	2.140.719	2.346.235	205.516	1.584.732	-555.988
20 a 24 años	2.374.582	2.603.060	228.479	1.762.097	-612.484
25 a 29 años	2.747.345	2.478.517	-268.828	1.862.348	-884.997
30 a 34 años	3.453.158	2.344.638	-1.108.520	1.900.872	-1.552.286
35 a 39 años	4.030.930	2.477.885	-1.553.046	1.955.583	-2.075.347
40 a 44 años	3.857.831	2.703.299	-1.154.532	2.079.058	-1.778.773
45 a 49 años	3.689.432	3.271.994	-417.439	2.284.925	-1.404.507
50 a 54 años	3.333.708	3.775.515	441.807	2.588.052	-745.656

Fuente: INE

Cuántos Millennials hay



Varones+Mujeres=10000

Fuente: INE

Cuántos Millennials hay

- Aproximadamente 9 millones en España
- 24% de la población adulta en la Unión Europea
- 27% de la población adulta en EEUU

Cuántos Millennials hay

- Aproximadamente 9 millones en España
- 24% de la población adulta en la Unión Europea
- 27% de la población adulta en EEUU

¿Y cómo votan?

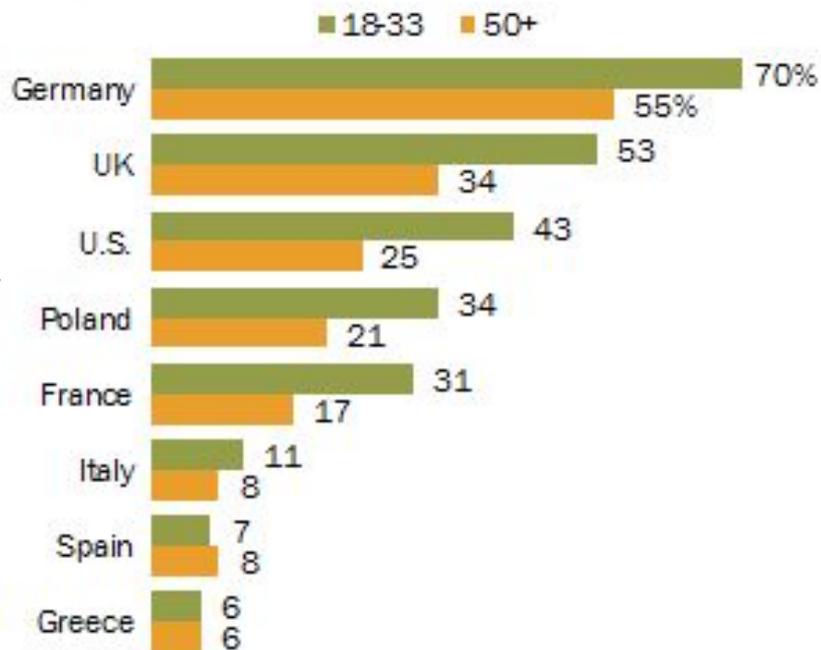
Cuántos Millennials hay

- Aproximadamente 9 millones en España
- 24% de la población adulta en la Unión Europea
- 27% de la población adulta en EEUU

¿Y cómo votan?

Millennials More Satisfied than Their Elders with Country Direction

Satisfied with the way things are going in our country today

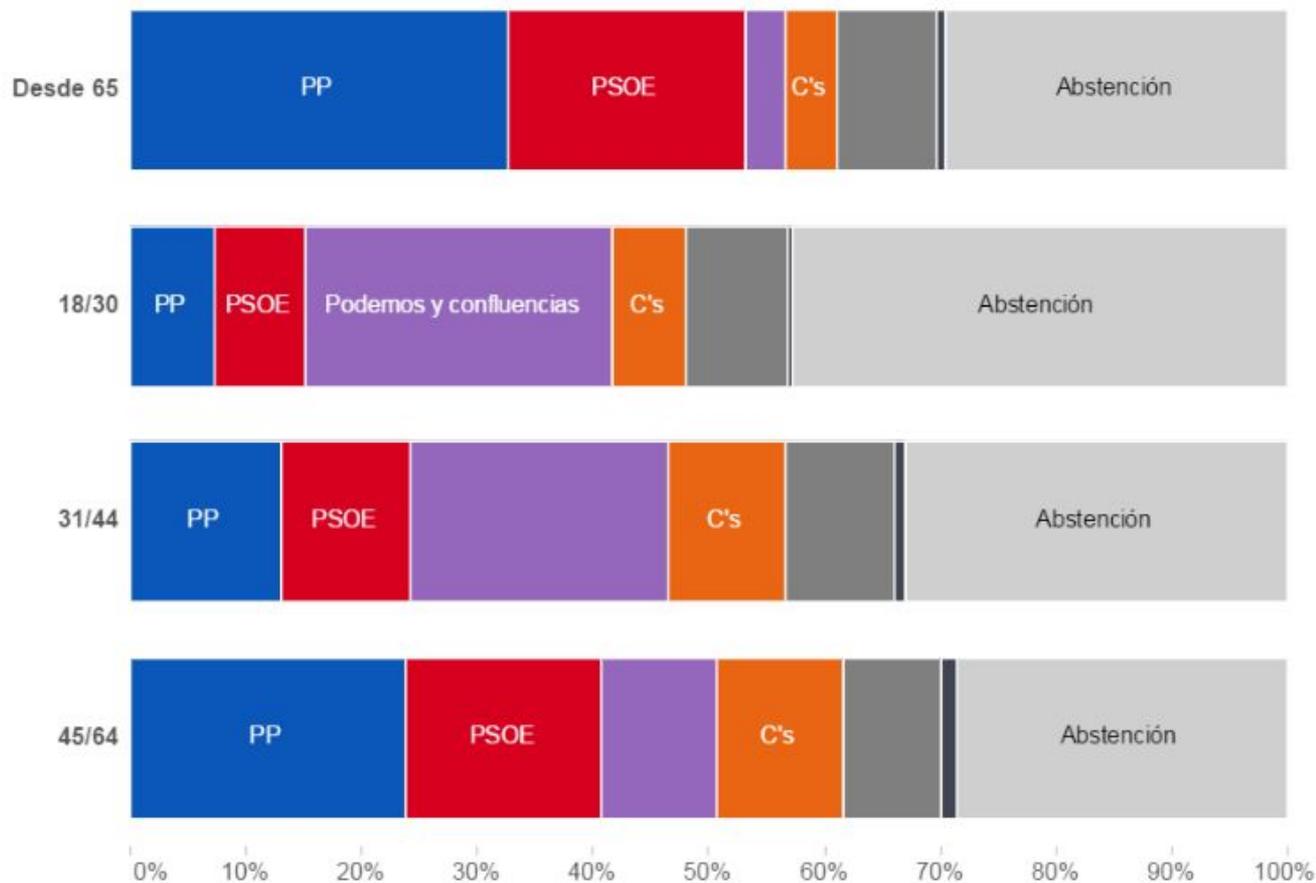


Source: Spring 2014 Global Attitudes survey.

PEW RESEARCH CENTER

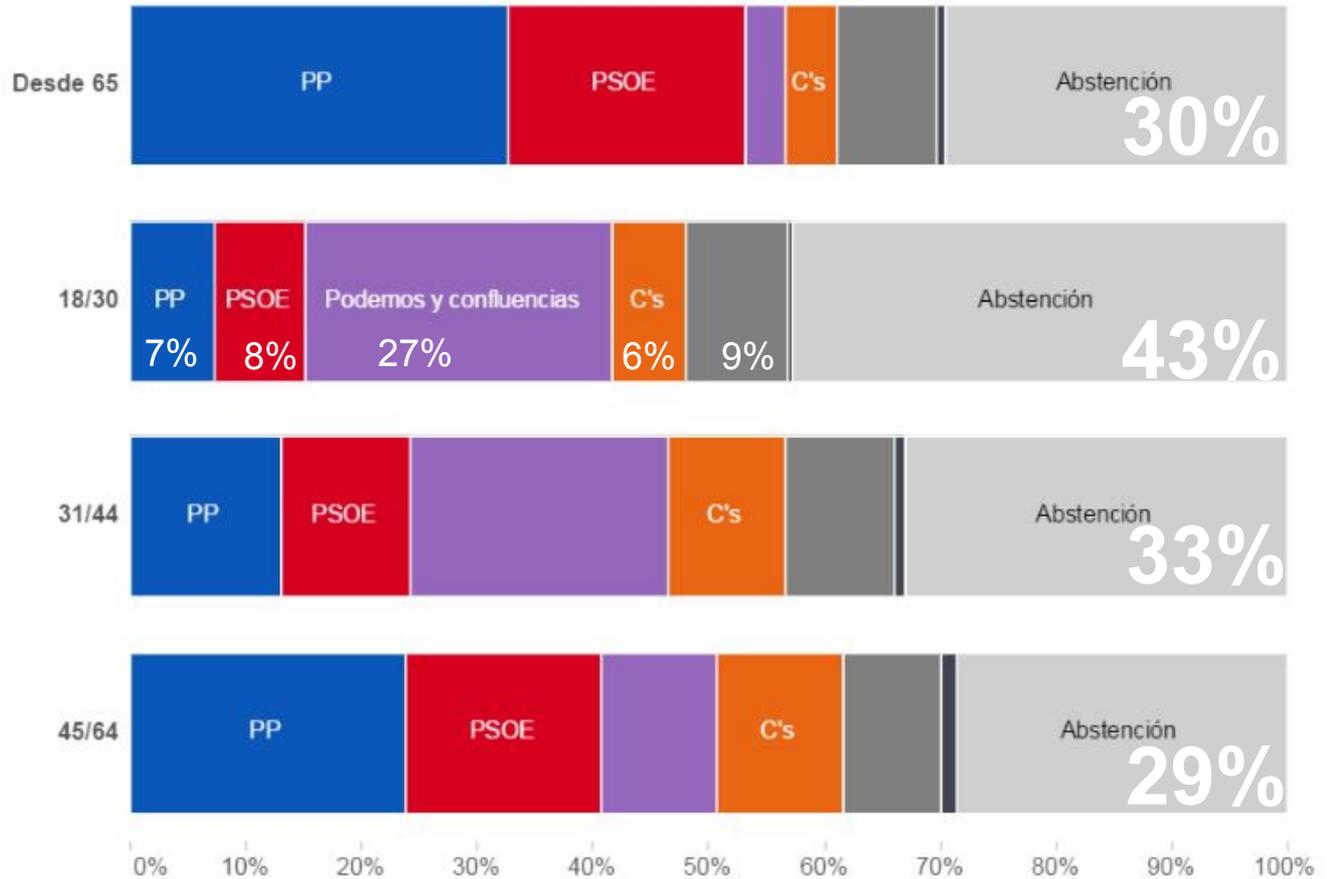
El voto, por edad

Encuesta enero 2016



El voto, por edad

Encuesta enero 2016



¿Qué los hace tan especiales?

¿Qué los hace tan especiales?

Conceptos que han alterado las reglas
de la industria turística en el siglo XXI

¿Qué los hace tan especiales?

Conceptos que han alterado las reglas de la industria turística en el siglo XXI han sido asimilados por los Millennials de manera natural e instantánea

LOW
COST

ON

LINE

SMART

PHONE

SOCIAL

MEDIA

¿Qué hacen?

con mucha más intensidad...
O que no estén haciendo otros
segmentos de consumidores



¿Qué hacen?

con mucha más intensidad o que no estén haciendo otros segmentos de consumidores

- Comparten sus experiencias, positivas y negativas. A veces hasta el absurdo
 - Selfies, paradigma del mundo Millennial
 - ALWAYS ON. Es una generación conectada permanentemente en todo el proceso del viaje
-

**“I have posted a photo/video of my holiday
on a social network while I’m away”** *informe Expedia*



32%
NON-MILLENNIALS

56%
MILLENNIALS

Obama's New Boss / Syria face-off / McCain vs. Brzezinski / **PLUS:** Summer's best movies & more

TIME

THE ME ME ME GENERATION

Millennials are lazy, entitled narcissists
who still live with their parents

Why they'll save us all

BY JOEL STEIN



Obama's New Boss / Syria face-off / McCain vs. Brzezinski / PLUS: Summer's best movies & more

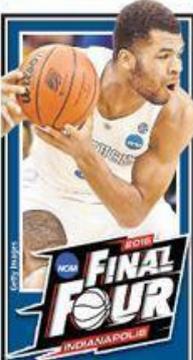
TIME

THE ME ME ME GENERATION

Millennials are lazy, entitled narcissists who still live with their parents

Why they'll save us all

BY JOEL STEIN



2 in, 2 to go



SEE SPORTS

Selfies at tragic blast site



VILLAGE IDIOTS

Say sleaze! As workers search for bodies in rubble of the East Village, the tasteless snap away. PAGES 4-5

La mitad de los jóvenes españoles, enganchados a internet

Búsqueda de información, ocio e interacción, los usos principales

15 MAYO, 2015

Más sobre: [Internet](#), [Redes sociales](#), [marketing en redes sociales](#), [Mercado emisor español](#), [Tendencias turismo](#), [Turismo joven](#), [Millennials](#).

COMPARTIR



Millennials, una generación conectada

- Consultan 10,4 fuentes online antes de comprar.
- 75% tienen una cuenta en redes sociales.
- 83% duermen con el smartphone al lado de la cama.
- 84% dicen que el contenido generado por otros usuarios afecta sus decisiones de viaje.
- 57% actualizan su estado en redes sociales cada día mientras viajan.

Fuente: Amadeus Big Data Report

“Holiday photos posted by my contacts on social media influence where I decide to go on holiday” % who agree/agree strongly by generation

BABY-BOOMERS 16%

GENERATION X 29%

MILLENNIALS 42%

Source: Expedia/Future Foundation | Base: 1000 online respondents per country aged 18-64, 2016 March

¿Qué les preocupa?

Con o sin razón...



¿Qué les preocupa?

Con o sin razón...

- Tienen miedo a quedarse desconectados del resto del grupo, no saber qué están haciendo los demás o que no sepan qué estás haciendo tú: FEAR OF MISSING OUT.
 - Hay que compartir tu ubicación, lo que estás comiendo, dónde te lo estás pasando bien, cómo es la habitación del hotel... BUSCAN RECONOCIMIENTO SOCIAL
-

“I wish I could be more like the person I describe myself as on social media”

BABY-BOOMERS 14%

GENERATION X 22%

MILLENNIALS 32%

MILLENNIAL INTERNATIONAL TRAVELLERS 40%

Source: Future Foundation | Base: 1000-5000 online respondents per country aged 16-64 | 2015 February

“It’s important to me that people comment on the holiday photos I post on social media”

■ Non-Millennials ■ Millennials

CHINA



BRAZIL



SOUTH KOREA



US



FRANCE



UK



AUSTRALIA



GERMANY



Source: Expedia/Future Foundation | Base: All social networkers of 1000 online respondents per country aged 18-64, 2016 March

“La idea de ir solo de vacaciones me intimida”

“La idea de ir solo de vacaciones me intimida”

MILLENNIALS

43%

Source: Expedia/Future Foundation | Base: 1000 online respondents per country aged 18-64, 2016 March

“La idea de ir solo de vacaciones me intimida”

BABY-BOOMERS

32%

GENERATION X

33%

MILLENNIALS

43%

Source: Expedia/Future Foundation | Base: 1000 online respondents per country aged 18-64, 2016 March

¿Dónde viajan?

Cuando ganan dinero



¿Dónde viajan?

Cuando ganan dinero
o venden algo...

iWalla!

Juan
Vende iPhone
Ss por 390 €

Laura
Vende bolso Louis
Vuitton por 120 €

Ana
Vende silla
Eames por 65 €

600 m

800 m

1 km

Barcelona (600 m)

wallapop

Pregunta Contáctate Lo quiero!

Vendo iPhone Ss seminuevo. Capacidad 16 GB.
En perfecto estado.

Barcelona (600 m)

The advertisement features a man with a surprised expression pointing at a cloud icon. This icon is connected to three user profiles: Juan (selling an iPhone Ss for 390€), Laura (selling a Louis Vuitton bag for 120€), and Ana (selling an Eames chair for 65€). Distances are shown as 600m, 800m, and 1km. A smartphone displays the Wallapop app interface, showing a listing for an iPhone Ss seminuevo for 16GB, in perfect condition, located in Barcelona (600m).

Depende...

Depende...

PRECIO
MOTIVOS DE VIAJE
INFLUENCIAS



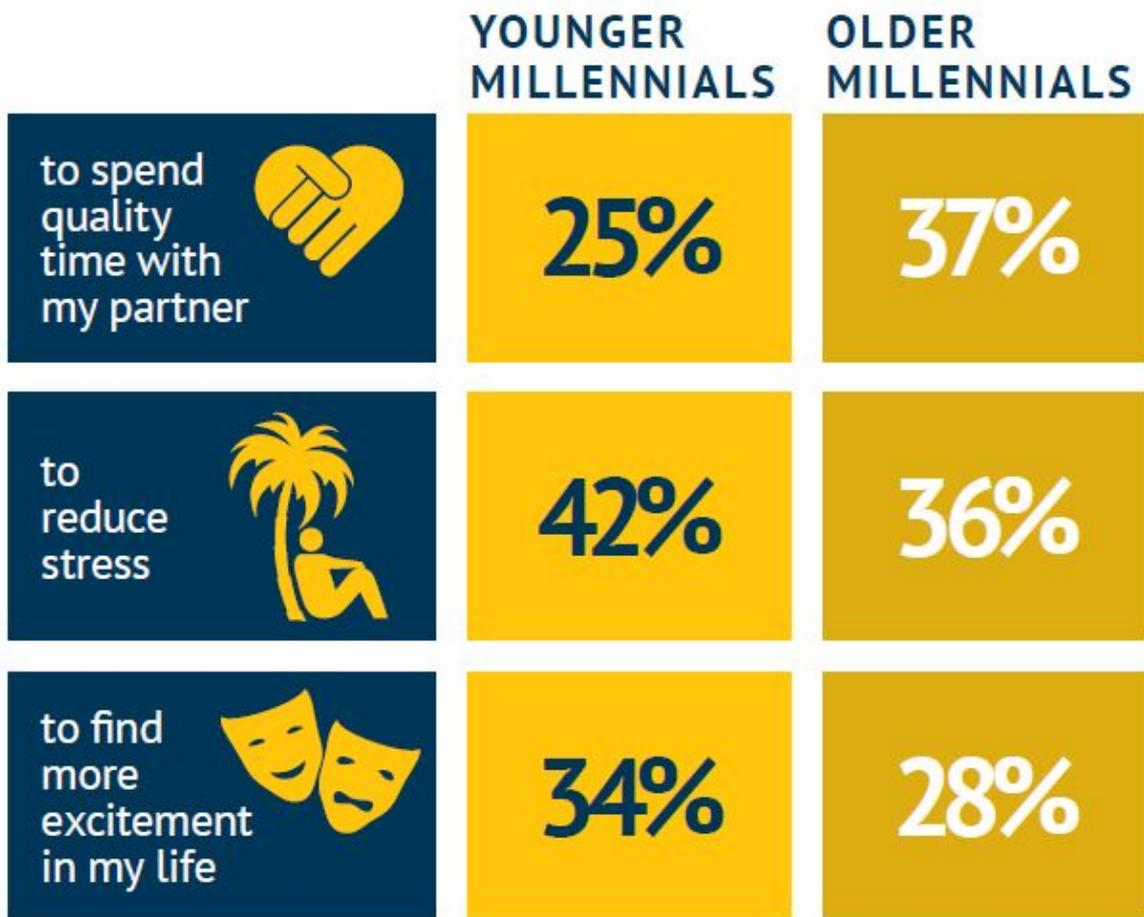
Depende...

PRECIO
MOTIVOS DE VIAJE
INFLUENCIAS

- Para el 80% de los Millennials, el precio es el **factor principal que va a decidir la reserva.**
- Las decisiones de viaje de los Millennial se ven afectadas en 79% de los casos por **comentarios online.**

Fuente: World Youth Student and Educational (WYSE) Travel Confederation

Thinking about the last time you went on holiday, what were your main motivations?



Millennials are not a cohesive group. Within the cohort, there are significant differences in why they are choosing to travel; this results in a wide range of travel aspirations, and thus a wide range of holiday types.

¿Dónde viajan?

En 2015, los viajeros **Millennials españoles** se decantaron en un 43% por Europa y en un 13% por destinos lejanos.

Fuente: Barómetro Turístico Brain Trust.

¿Dónde viajan?

En 2015, los viajeros **Millennials españoles** se decantaron en un 43% por Europa y en un 13% por destinos lejanos.

Fuente: Barómetro Turístico Brain Trust.

España es el tercer destino favorito para los viajeros **Millennials internacionales** (6%). Por detrás de Estados Unidos (15%) y Francia (7%)

Fuente: WYSE Travel Confederation.

¿Por qué son importantes?



¿Por qué son importantes?

para salvar el mundo...
Y para la industria turística

- Habrá 300 millones de viajes internacionales realizados por menores 30 años en 2020
- OMT: "Con un desarrollo efectivo y campañas de marketing específicas, el potencial de este segmento podría incrementarse aún más"
- Los Millennial son los viajeros pioneros que descubren y ponen de moda destinos

Álex Cruz

presidente de British Airways

“Los Millennials nos fuerzan a estar entendiendo continuamente las tendencias que cambian, lo que te obliga a ser flexible...Y a empezar a invertir en ellos. Aunque de momento no tengan mucho presupuesto para viajes, son consumidores que van a estar contigo mucho tiempo”

Belén Wangüemert

directora de Royal Caribbean
España

“Hay decenas de nuevos cruceros en construcción y sólo los llenaremos si somos capaces de llegar a nuevos clientes como los Millennials.

Tenemos que ser relevantes para ellos en las redes sociales, con contenidos que les llamen la atención, con un mensaje adecuado en cada una de las fases del proceso de compra y durante el viaje”

Carl Michel

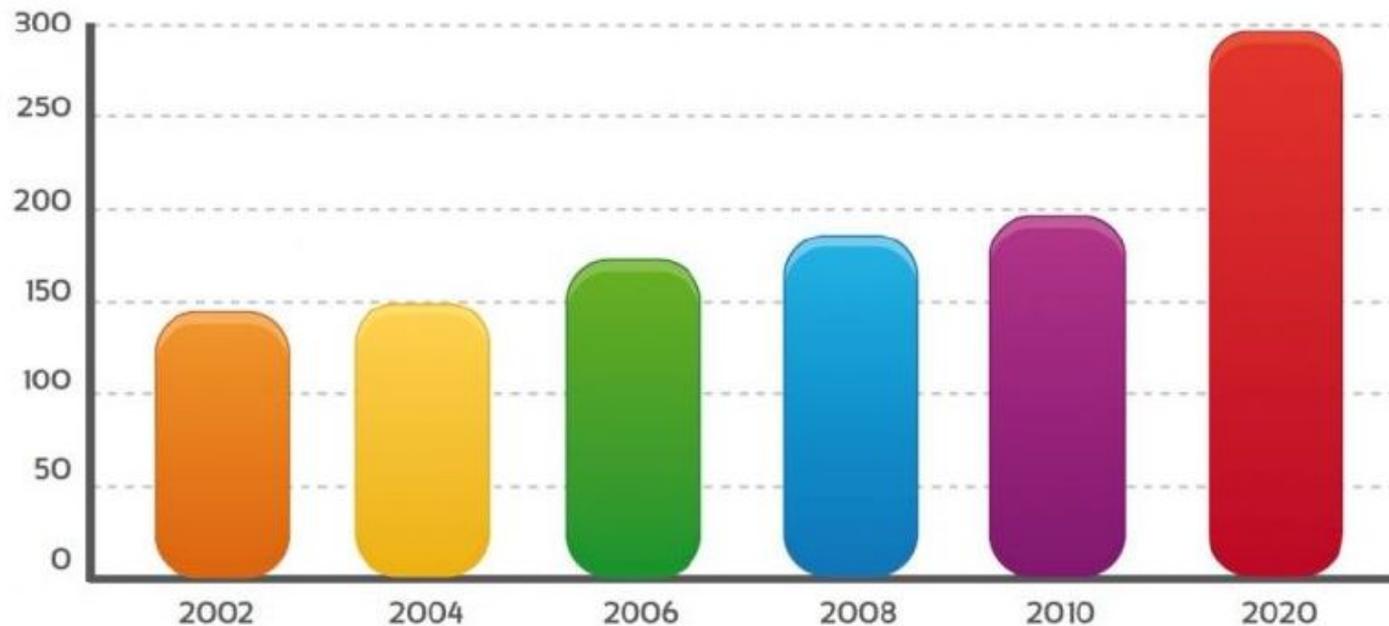
CEO de Generator Hostels

“Las redes sociales no es algo que puedas simplemente externalizar o entrar y salir periódicamente. Este tratamiento no sirve con la generación Millennial. Ellos confían en que haya alguien al otro lado que les dé una respuesta enseguida”

¿Por qué son (TAN) importantes?

¿Por qué son (TAN) importantes?

Llegadas internacionales de turistas jóvenes en el mundo (millones)

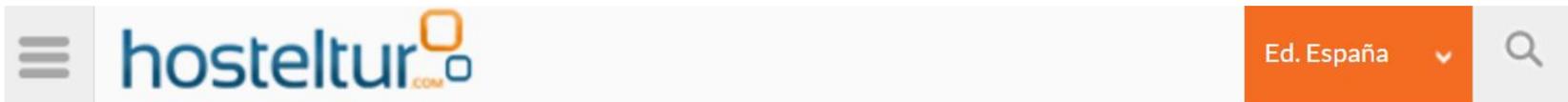


¿Cómo conectar con ellos?

¿Cómo conectar con ellos?

- Sea auténtico
- Mantenga la comunicación informal
- Interactúe con ellos
- Sea sensible a su presupuesto
- Ofrezca una respuesta rápida y fácil en las reservas online
- Llegue a cualquier dispositivo que usen
- Personalice mensajes teniendo en cuenta lenguaje de cada país y diferencias culturales
- Monitorice reputación
- Venda la experiencia
- Conecte con una causa
- Conéctelos entre ellos

¿Cómo conectar con ellos?



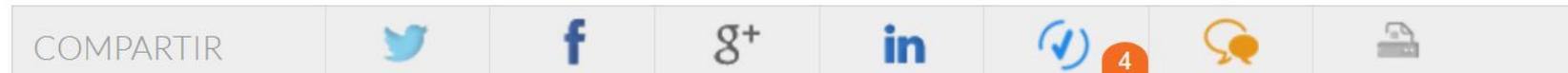
Andalucía, destino al alza en EEUU

Mobile-friendly y ofertas último minuto, así se atrapa a los Millennial

La clave es aprovechar la "espontaneidad" de estos viajeros jóvenes

29 ABRIL, 2016 - 12:58 

Más sobre: Millennials, Mercado EEUU, Tendencias turismo, Internet móvil, Reservas online, Última hora.



Y SOBRE TODO...

CREEN PRODUCTO...

PRECIO
MOTIVACIONES
EXPERIENCIAS

...Y CONTRATEN MILLENNIALS

...Y CONTRATEN MILLENNIALS

CREATIVIDAD
ILUSIÓN
VALENTÍA
VISIONARIOS



Fotograma de la película “Bikini”



**Pedro Zaragoza Orts,
el primer Millennial
de Benidorm**

Fotograma de la película "Bikini"

muchas gracias por su atención

xavier.canalis@hosteltur.com

hosteltur^o.com 