

# Bilan Caisse Mobile (CM)

Activité de la caisse mobile à  
l'Université de Sherbrooke



Du 8 au 19 janvier 2018

# Table des matières

## Activité de la caisse mobile à l'Université de Sherbrooke

**01** Fiche mandat

**02** Faits saillants

**03** Résultats quantitatifs

**04** Photos

# Fiche mandat

## Stratégie

Type de mandat déterminé avec **Line Deschênes**  
de la Fédération des caisses Desjardins  
Deuxième collaboration avec la caisse mobile

### Développement des affaires (DDA)

### Objectifs

- Faire du développement d'affaire
- Gagner en visibilité, promouvoir les avantages de Desjardins pour les étudiants et l'avantage que propose la caisse mobile avec « un service complet entre 2 cours ».
- Souligner l'implication de Desjardins dans la communauté universitaire.
- Promouvoir les caisses de l'Estrie.

- Budget important pour de la commandite fait en accord avec la COOP de l'Université de Sherbrooke: coupon café, cartes cadeau de 20\$, stylos...
- Campagne d'affichage pour l'arrivée de la caisse mobile.
- Visiter les étudiants et leur proposer de venir voir la caisse mobile.
- Budget de 200\$ de la Fédération Desjardins pour les soirées étudiantes

### Stratégie de communication

### Marché et clientèle cible

- Étudiants
- professeurs
- Employés de l'Université
- Visiteurs

# Faits saillants

## Activité de la caisse mobile à l'Université de Sherbrooke

### ENVIRONNEMENT



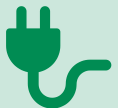
- La caisse mobile était installée dans le stationnement de l'université, proche du pavillon de l'éducation en face du terminus d'autobus.
- Emplacement très visible avec une prise électrique mise à notre disposition.

### POINTS FORTS



- Plusieurs publications pour annoncer l'arrivée de la CM;
- **4 000\$** de budget en cartes cadeaux de **20\$** à offrir aux étudiants.
- La possibilité pour les étudiants de faire leurs transactions financières sans avoir à se déplacer en caisse.

### TECHNOLOGIE



- Rien à signaler

### BON COUPS



- Bons résultats quantitatifs;
- Plusieurs personnes contacts surtout les étudiants en génie et éducation physique.
- **Bravo à Teresa** pour son soutien en épargne avec plusieurs placements CELI qu'elle a réalisés.

# Résultats quantitatifs

## Activité de la caisse mobile à l'Université de Sherbrooke

### OBJECTIF DDA: RESULTATS



- Nombre de visite: **235** personnes (parcours complet)
- **7,23%** des visiteurs ont ouvert un compte et pris une carte de débit;
- **22,97%** des visiteurs ont pris une carte de crédit;
- **16,17%** des visiteurs ont effectué des PRÉA
- **711\$** de placement moyen par visiteur

### RÉSULTATS

- **17** ouvertures de comptes
- **17** cartes débit
- **54** cartes de crédit dont 50 en gamme prestige
- **38** PRÉA
- **6** Assurance-vie épargne
- **167 163,12\$** de placements
- **250 000\$** crédit hypothécaire;
- **60 000\$** de marge de crédit étudiante



### PROFIL CLIENTÈLE

- Étudiants bénéficiant majoritairement de l'offre distinction
- Corps professoral
- Employés de l'université



# Photos

## Activité de la caisse mobile à l'Université de Sherbrooke

Un deuxième rendez-vous pour confirmer le coup de cœur des étudiants de Sherbrooke pour la CM.



# Photos

## Activité de la caisse mobile à l'Université de Sherbrooke



Teresa avec **Mme Marie-Claude Boulanger**, directrice générale Caisse du secteur public de l'Estrie et **M. Stéphane-Jacky Blanchard**, directeur développement des marchés



Une partie de l'équipe avec Rafaël un étudiant qui a bien voulu faire un témoignage sur son expérience à la CM.

# Photos

## Activité de la caisse mobile à l'Université de Sherbrooke



Employés très professionnels avec des ouvertures de comptes faites de manière très rapide, beaucoup d'explications pour les membres qui en ressentaient le besoin.



Amine et Teresa qui sont en ouverture de compte avec une synchronisation parfaite pour le clavier nip. Les membres étaient très satisfaits de la prestation de service.



# Photos

## Activité de la caisse mobile à l'Université de Sherbrooke



Par moment nous avons même eu des rendez-vous dans la zone avantages membres. Avec une belle proactivité et confiance des étudiants qui nous ont fait confiance et ont accepté de prendre leur rendez-vous souvent debout.

La CM a reçu des gens même après la fermeture lors des soirées étudiantes. Plusieurs étudiants sont venus sur référence de leurs collègues.

# Photos

## Activité de la caisse mobile à l'Université de Sherbrooke



Les employés de la CM ont utilisé beaucoup de stratégies pour faire faire le trajet aux membres (surtout pour la faculté de génie dont les salles de cours se trouvent plus loin).



Soukeye et un membre étudiant en génie, Jacques, qui a offert aux employés du chocolat en guise de remerciement pour la qualité de service des membres de l'équipe.