



# Animation du marché des particuliers



## Agence de Cassel "L'associations, levier de notoriété et de conquête"

### 2 forums des associations sur les agences de CASSEL et ARNEKE

Toutes les équipes ont été mobilisées

**150 invitations envoyées et 16 associations ont été reçues**, De très belles rencontres, des contacts intéressants, une synergie intermarchés.

Tous les ingrédients étaient réunis pour marquer cette matinée,



## Agence de Lambersart "Mon premier achat : les clés d'un financement réussi"

Animé par **Adam Fiscelli** et **Anais Charley**, au village by CA, l'agence de Lambersart a organisé un atelier autour de l'immobilier.

La masse de question reçue de l'auditoire est la preuve du succès de cette soirée.

Les collègues de Square Habitat de Lomme étaient conviés et ont pu échanger et récupérer les coordonnées des inscrits

**Sur les 27 inscrits** : 22 se sont présentés (dont 11 prospects), 7 ont montré leur intérêt à un rendez-vous personnalisé, **un très bel évènement à destination des jeunes.**



## Agence de Bully les mines "une presence locale, vecteur de lien et de conquête"

Le Crédit Agricole était présent à **la fête de la nature d'AIX NOULETTE**

Les collaborateurs proposaient de participer à un quizz sur le thème de la nature **(+ de 150 participants)**

Le CANDF a renforcé ses **liens de proximité**, où la vie associative prend une grande part dans **la vie locale.**





## Secteur de Cambrai « Compte Express, la route du dépôt »

Un mois dédié à la conquête sur le **secteur de Cambrai**

Durant ce mois de Juin, le secteur a organisé 4 événements qui ont contribué au succès

**Réunions des associations** = Une trentaine de présidents ont été conviés, Les thèmes du Fil, l'offre partenaire, les flux, les assurances, Yapla....3eer Associations + équipement ( d'autres EER à venir)

**Réunion pour les jeunes** = conférence sur la thématique de **l'investissement en bourse** .Grâce à une **communication intense sur les réseaux sociaux** (2 000 vues) et la diffusion de l'invitation au bowling de la ville, **l'agence, en synergie avec les marchés spécialisés** a eu confirmation de 18 participants. A l'issu, les participants ont tous sollicités un rdv avec leur conseiller,

**Visite du site E-Valley, rencontre des institutionnels**, cette visite a permis de recommander nos **collègues de la DEI** dans le cadre de la mise en place de solutions de financements Leasing à destination des clients et des exposants

**Mon Centre-Ville a un Incroyable Commerce** , accompagnement de **14 porteurs de projets** , une occasion également de conquête et de visibilité.

**Ces différents événements ont permis d'embarquer tous les collègues tous marchés confondus , avec une volonté forte d'occuper le territoire #BANQUIER DEBOUT**

Sur le mois de mai le secteur réalise une performance de **120 entrées en relations** et une **belle progression du fond de commerce**,





## Secteur d'Arras « Quand L'oie fait la conquête »

**Le principe**, Mise en place d'une **animation originale et fédératrice** : un jeu de l'oie géant à l'échelle du secteur, avec une mécanique simple et motivante :

1 EER = 1 case, 2 assurances mini pour avancer de 2 cases, 1 EER + 1 assurance = 3 cases (combo gagnant), 1 mandat Macron = 4 cases, 1 EER pro = 4 cases

Des cases mystères réservent des récompenses 🎁 ou des gages , pour **pimenter la progression !**

### Une conquête en équipe

Le secteur est divisé en 4 écuries, composées de collaborateurs de toutes les agences et tous métiers confondus, coachés par un jockey, leur manager. 🐎

Chaque jockey anime et motive son équipe, avec un objectif commun : **faire avancer son écurie le plus loin possible, tout en contribuant aux résultats du secteur.**

### Les résultats

**Une forte mobilisation collective, une animation qui favorise la synergie inter-métiers , des avancées concrètes sur tous les marchés , un esprit de compétition positive et d'entraide et une belle progression du fond de commerce**



## Agence de Choques « Sous le soleil du parrainage »

« **Nous avons choisi de réaliser une action sur Chocques qui reprends nos attendus pour cet été** »: conquête, premium, abonnement, assurance »

En plus du décor construit dans l'agence, l'équipe s'est servie du thème du parrainage pour contacter tous les clients à travers les motifs de contact suivants Epargne: Bwol, action flash équipement épargne, predica non abonnés, retraite. Conquête: conquêtes enfants / déshérence/inactifs/clients non vus. Assurances: mobilités jeunes – eer 2 mois à 6+ mois – tous motifs assurance

**Résultats: 10 premium - 7 conquêtes - 6 abonnements - 19 assurances**

