**1. Campagnes sur le Campus**

* **Kiosques de démonstration** : Organiser des journées de démonstration sur le campus (ex. : lors de la rentrée ou des événements étudiants) avec un stand interactif. Des démonstrations de l’application, des offres exclusives, et des goodies *My Coach* pourraient attirer les étudiants curieux.
* **Affiches et QR codes** : Placer des affiches et flyers dans des endroits stratégiques du campus (cafétérias, salles de sport, résidences) avec des QR codes menant directement au téléchargement de l’application ou à des offres d’essai gratuites.

**2. Partenariat avec des Clubs et Associations Étudiantes**

* **Collaborations avec des clubs de sport et de bien-être** : Créer des partenariats avec les associations sportives et les clubs de fitness de l’UQAC pour proposer des offres exclusives aux membres et organiser des séances d’entraînement en groupe en utilisant l’application.
* **Partenariat avec le service de santé de l’UQAC** : Travailler avec le service de santé et de bien-être du campus pour intégrer l’application dans leurs recommandations de bien-être et faire connaître *My Coach* comme un outil de suivi santé et d’activité physique.

**3. Offres Spécifiques pour Étudiants**

* **Essai gratuit prolongé et réductions étudiantes** : Offrir un essai gratuit de 2 mois pour les étudiants UQAC ou un rabais étudiant permanent sur les abonnements, montrant un engagement à soutenir la santé des étudiants.
* **Accès à des programmes d’entraînement adaptés** : Développer des programmes de 20 à 30 minutes pour s’adapter aux emplois du temps chargés des étudiants, avec des routines de renforcement musculaire, cardio rapide, et détente pour le stress.

**4. Marketing Digital Localisé**

* **Campagnes sur les réseaux sociaux avec ciblage local** : Lancer des publicités Instagram et TikTok en ciblant la zone de Chicoutimi, avec des annonces mettant en avant l’application comme une solution pour gérer stress et forme physique pendant les études.
* **Collaboration avec influenceurs locaux et ambassadeurs étudiants** : Identifier des étudiants populaires (ex. : influenceurs locaux ou membres du Bureau de la Vie Étudiante) pour devenir ambassadeurs. Ils peuvent partager des témoignages sur leurs réseaux et promouvoir des codes de réduction.

**5. Événements et Défis Spécifiques aux Étudiants**

* **Défis sportifs inter-facultés** : Organiser des challenges par faculté (ex. : le *Défi cardio UQAC*) où chaque étudiant peut rejoindre une équipe de sa faculté et accumuler des points d’entraînement. Un tableau de classement, des badges, et des récompenses (accès prolongé à l’application, sessions privées de coaching) peuvent maintenir l’engagement.

**Mesures et KPIs à Suivre**

* **Nombre de téléchargements** et **inscriptions via le campus** : Évaluer l’impact des campagnes sur le campus et des collaborations.
* **Engagement des utilisateurs UQAC** : Taux de rétention, fréquence d’utilisation, et interaction avec les défis.
* **Retours et satisfaction** : Recueillir des avis pour ajuster l’application et renforcer sa pertinence pour les étudiants.

En adaptant l’approche aux besoins et à la dynamique des étudiants de l’UQAC, cette stratégie permettra de générer de l’intérêt pour *My Coach* et de créer une communauté d’utilisateurs actifs sur le campus.