

ASBL Les Clinicoeurs

Analyse préalable à l'exercice scolaire de refonte de
votre site par nos étudiant.e.s de l'HEPL

1. Introduction

Ce document a pour but de recenser un maximum d'informations relatives à votre association et à votre activité au préalable de la refonte de votre site web en collaboration avec les étudiant.e.s de seconde année de l'option Web à l'HEPL.

Certaines questions sont volontairement naïves et/ou pouvant être considérées comme surprenantes au vu des entretiens déjà menés ensemble et des réponses supposément connues par nos soins.

Cependant, ne prenez pas peur à la vue de ce questionnaire, l'enjeu n'est pas de répondre à la virgule près à chacune de ces questions mais plutôt de fournir un contexte et une vue d'ensemble afin de nous permettre d'appréhender au mieux votre activité et les objectifs à atteindre... tout en confirmant les quelques informations déjà transmises.

Merci d'avance de votre collaboration.

A. Présentation des Clinicoeurs

1. Votre association

Historique de votre association en quelques étapes-clés :

Avril 2018 idée de créer notre propre asbl avec 4 cœurs : 4 activités. Juin 2018 constitution. 2019 Beaucoup de sorties extra afin de financer nos activités principales.

2020 Le Covid pas possible de rendre visite aux Résidents dans Maisons de repos ni aux enfants dans les Hôpitaux. Fabrication des masques pour quelques communes : dons.

Vente via internet : financement. 2021, Idem et rendre visite aux Personnes âgées quand c'est permis. 2022 En plus installation et ouverture de notre local et boutique.

Valeurs véhiculées par les Clinicoeurs :

Rendre visite aux résidents des maisons de repos et aux enfants dans les hôpitaux.

Fabrication de produits thérapeutiques pour les personnes malades et pour les hôpitaux.

Aidez les personnes indigents. Prendre soin du bien-être des enfants, invalides et autres personnes.

Décrivez en quelques lignes les activités de votre association et/ou les produits et services que vous proposez :

1. Rendre visite aux personnes âgées dans les maisons de repos et hôpitaux.
2. Fabriquer des produits thérapeutiques pour les personnes malades et hôpitaux:
Dons
3. Fabriquer des produits thérapeutiques et bricolages, couture et broderies pour la vente.
4. Sorties extras pour financer le tout.

Spécificités de chacune de vos activités :

1. Parler et écouter les personnes âgées, danse et animation sur place. Rendre visite aux malades à la gériatrie et autres services.
2. Couture et broderie afin de réaliser les produits thérapeutiques.
3. Couture et broderie, bricolage : transformer les produits en cadeaux pour la boutique ou comme cadeaux pour les offrir aux personnes âgées et malades.
4. Cliniclowns et autres bénévoles qui sortent aux Marchés de Noël, Foirs, Brocantes, Anniversaires, Manifestations afin d'animer les visiteurs et vendre nos produits.

Qu'est-ce qui vous différencie positivement de vos concurrents ? Quelles sont vos forces ?

Nous n'avons PAS de concurrents dans le social en tout cas nous le voyons ainsi. Nous avons suivi des formations et nous avons de beaux produits artisanaux.

Comment décririez-vous votre marché/secteur ?

Secteur social et pour la vente: la population.

2. Les cibles

Imaginez que vous deviez convaincre un nouveau client pour la vente, quels seront vos arguments et surtout à quoi votre client sera-t-il sensible?

- Aidez nous à aider les autres
- Produits artisanaux
- A bon prix
- Service agréable

Si vous deviez regrouper vos clients, quelles catégories devez-vous prévoir pour arriver à les placer chacun dans au moins une catégorie ?

- Nous avons des clients avec un cœur la plupart du temps. Ils viennent acheter pour nous aider et trouver des produits qu'on ne trouve pas ailleurs.

Pour chaque catégorie, décrivez votre client type :

- Quel âge a-t-il (tranche d'âge) ? 18-85
- Quel est son profil socio-démographique ? Tourist et la plupart du temps: de la région.
- Quel est leur statut professionnel? Pas possible de déterminer
- Décrivez leur niveau de familiarité avec internet et les différents devices.
Beaucoup de personnes nous suivent surtout sur Facebook et Instagram un peu, donc à améliorer et à lier avec le nouveau site.

Listez les sites web (urls) de minimum 3 sociétés dans lesquelles pourraient travailler vos cibles

Pas possible de déterminer toutes sortes de clients.

B. Les concurrents

Qui sont vos concurrents? Listez les principaux (avec pour chacun un lien vers leur site web) et identifiez pour chacun d'eux ce qui le rend potentiellement dangereux. Quelles sont leurs forces?

Nous n'avons pas de concurrents point de vue notre but social.

Pour la vente : d'autres magasins peut-être 1 ou 2 dans la rue mais les articles qu'ils vendent sont différents.

Indiquez les principaux éléments qui vous différencient de vos concurrents

- Nous vendons afin de pouvoir réaliser notre but social.

C. Univers graphique

Sélectionnez minimum 3 sites web (de votre secteur et hors secteur) qui vous plaisent et dites pourquoi. (Envoyez nous les url des exemples)

<https://www.clinicclowns.be/app/francais.html>

Possibilité pour les enfants malades de contacter les cliniclowns en vidéoconférence: prendre RV

[Ile aux clowns](#) : Site: simple, des belles photos, demande d'aide ou dons: charger des photos peut-être payante chez nous ? Autres photos ou idées ?

[Clinicclowns steunen](#)

Des belles photos, accent sur : Nous aider

<https://lequotidien.lu/luxembourg/les-clowns-retrouvent-le-sourire>

Des très bonnes explications

[Clown Alfonso joue un spectacle pour enfants dans les écoles et sur scènes invitant le jeune public et la famille à participer dans un esprit comique et déjanté](#)

Peut-être utiliser par si par là du texte dans des beaux couleurs aussi ?

D. Création du site web

D.1. L'esprit du site web

Citer 3 mots que vous aimeriez que les gens associent à votre association lorsqu'ils verront votre nouveau site web.

Bénévolat - Bien-être - Cliniclowns - Artisanat - Nouveaux bénévoles

Citer 3 mots que vous ne voulez pas que les gens associent à votre association lorsqu'ils verront votre nouveau site web.

Profit - Tout gratuit - Concurrence

Clichés ou éléments que nos étudiant.e.s doivent absolument éviter.

