

**CLINIQUE**

**LAAFI**

Création d’un site vitrine de la clinique laafi



**Nom de l’entreprise : Clinique Laafi**

**Nom du projet : Centre Médical de qualité a la porté de tous**

**Personne à contacter dans l’entreprise : Mme KOUKA**

**Adresse : Koudougou, secteur 18 en face de la Mairie**

**Téléphone : (+226) 7021-5232-56**

**Email :** [**cliniquelaafi95@gmail.com**](mailto:cliniquelaafi95@gmail.com)

1. PRESENTATION DE L’ENTREPRISE :

La Clinique Laafi est un centre médicale créé en 2006 par la gynécologue Mme Doudoulgou Rita. Ce centre a pour objectif premier d'offrir des soins de qualités aux femmes. Aujourd'hui cette clinique ne fait pas de la santé féminine son seul objectif, Elle se spécialise dans quatre domaines qui sont entre autres **la Génécologie, la pédiatrie, l’Oto-rhino-laryngologie (ORL) et la Chirurgie**. Elle possède à son sein une équipe dynamique de pilotage constitué d'un spécialiste ORL, un cardiologue, et d'un pédiatre. Cette équipe est suivie d’une autre équipe constituée de médecin spécialiste des différents domaines de la clinique.

La Clinique Laafi propose une variété de services médicaux comprenant des consultations médicales, des examens diagnostiques, des interventions chirurgicales, des traitements spécialisés, etc. Elle compte actuellement 20 salariés compétents et dévoués, comprenant des médecins, des infirmières, des techniciens médicaux, du personnel administratif, etc. Le chiffre d'affaires de la Clinique Laafi s'élève à 200 000 000 CFA.

1. Les objectifs du site de la Clinique Laafi

Objectifs du projet de site internet pour la Clinique Laafi peuvent être divisés en objectifs quantitatifs et qualitatifs.

**Objectifs quantitatifs :**

1. Augmenter le trafic mensuel du site en attirant un nombre croissant de visiteurs.
2. Améliorer le taux de conversion en incitant davantage de visiteurs à prendre des rendez-vous ou à contacter la clinique.
3. Accroître la visibilité en ligne en améliorant le classement dans les résultats des moteurs de recherche.
4. Augmenter le nombre de demandes de renseignements provenant du site web.
5. Faire croître la base de patients en attirant de nouveaux patients grâce à une présence en ligne convaincante.

**Objectifs qualitatifs :**

1. Présenter la clinique de manière professionnelle et attrayante pour renforcer la confiance des visiteurs et leur donner envie de choisir la Clinique Laafi.
2. Fournir des informations claires et précises sur les services offerts, les spécialités médicales, le personnel médical, les installations, etc., pour aider les visiteurs à prendre des décisions éclairées concernant leurs besoins médicaux.
3. Améliorer l'expérience utilisateur en proposant une navigation conviviale, des temps de chargement rapides, une conception responsive et une facilité d'utilisation globale.
4. Établir une relation de confiance avec les patients en offrant un contenu informatif, des témoignages de patients satisfaits, des articles de blog pertinents, etc.
5. Renforcer l'image de marque de la Clinique Laafi en reflétant son identité visuelle et ses valeurs à travers le design, les couleurs et le contenu du site.
6. Les cibles :

La Clinique Laafi a pour cible principal toute la société et plus spécifiquement les personnes ayant des problèmes gynécologiques, les enfants ayant plusieurs maux et ceux qui ont des maux de l’Oto-rhino-laryngologie, ces visiteurs sont entre autres ceux qui visite le site internet de la Clinique Laafi :

1. Patients potentiels à la recherche d'informations sur les services médicaux disponibles.
2. Familles cherchant des renseignements sur les spécialités pédiatriques ou les soins familiaux.
3. Personnes recherchant des informations sur le personnel médical, comme les qualifications, les expériences et les spécialités.
4. Référents médicaux tels que les médecins généralistes ou les professionnels de santé orientant leurs patients vers des spécialistes ou des traitements spécifiques.
5. Personnes intéressées par la clinique à des fins professionnelles, par exemple, des partenariats médicaux, des demandes d'emploi ou des collaborations académiques.
6. Les objectifs quantitatifs :

Le volume de trafic que nous visons en fonction de nos objectifs commerciaux et de notre capacité à accueillir de nouveaux patients. Nous fixons un objectif de 1000 visites mensuelles dans les trois premiers mois de lancement du site et viser une augmentation progressive par la suite.

1. Volume de contacts :

* Nous définissons le volume de contacts en fonction de nos capacités à gérer les demandes de rendez-vous et les demandes d'informations. Pour cela, nous fixons un objectif de 50 contacts mensuels via le formulaire de contact ou la prise de rendez-vous en ligne.

1. Nombre de pages :

* Déterminez le nombre de pages dont vous avez besoin pour présenter de manière efficace votre clinique, vos services et vos informations importantes. Il peut varier en fonction de la complexité de votre activité. Par exemple, vous pouvez envisager d'avoir une vingtaine de pages, comprenant l'accueil, les pages de présentation, les services médicaux, les témoignages, les actualités, etc.

1. Nombre de services :

* Établissez le nombre de services médicaux que vous souhaitez présenter sur votre site en fonction des spécialités de votre clinique. Par exemple, vous pouvez avoir une dizaine de services médicaux spécifiques que vous souhaitez mettre en avant avec des descriptions détaillées et des informations complémentaires.

Il est important de noter que ces objectifs quantitatifs doivent être réalistes et réalisables en fonction de votre budget, de vos ressources et de vos capacités. Il est également recommandé de surveiller régulièrement les statistiques de votre site (telles que le trafic et les conversions) pour ajuster vos objectifs et vos stratégies en conséquence.

Haut du formulaire

1. Périmètre du projet :
2. Graphisme et ergonomie :
3. La charte graphique :
4. Wireframe et maquettage :
5. spécificités et livrables :
6. Le contenu de votre site :