



Anhang 8

Bereits umgesetzte Massnahmen MHS für die Ausschreibung (20241) 805 Projektleiter MakeHeatSimple Bundesamt für Energie BFE

Les liens et informations ci-dessous donnent un aperçu des activités ayant déjà eu lieu dans le cadre de la campagne. Cette liste n'est pas exhaustive.

- le site www.makeheatsimple.ch
- la vidéo du projet pilote https://www.youtube.com/watch?v=nP3c1K-69X0&list=PLaglfKejWdcb63sN1RiZalyFB8_fZ8bpr&index=7
- le compte-rendu du lancement national https://makeheatsimple.ch/newsletter/case_makeheatsimple_de.pdf

Mesures communes aux deux publics cibles (B2C et B2B)

- Site web makeheatsimple.ch, comprenant : un questionnaire (chatbot) pour définir ses besoins et recevoir, sous forme de PDF, des recommandations de produits et d'installateurs partenaires dans la région ; calculateur d'économies ; carte pour localiser un installateur partenaire ; zone Accès Pro réservée aux partenaires de la campagne.
- Contenus web pour les consommateurs (témoignages, nouvelles, questions-réponses)
- Etablissement de documents à disposition des partenaires sur les pages Accès Pro
- Créations de visuels print, vidéo ou web
- Création d'un flyer
- Conférence de presse à Leuk (janvier 2019, projet pilote Valais)
- Activités PR à l'occasion du lancement national en novembre 2019

Mesures B2C

- Mesures de communication : DOOH, affichage, campagne digitale
- Articles rédactionnels (Journal de Energie, HEV, Efficience 21, etc)
- Envoi du flyer à travers les divers partenaires (principalement en Valais)
- Mailing à l'intention de propriétaires de résidences secondaires (liste d'adresses limitée)
- Concours pour gagner 20x CHF 1'500.- pour une installation

Mesures B2B

- Acquisition des partenaires suivants (*) : associations, cantons, fournisseurs, installateurs (voir logos des principaux partenaires sur le site web)
- Obtention du soutien de diverses communes et fournisseurs d'énergie du VS (pour envoi du flyer aux propriétaires lors de la campagne pilote en Valais).
- Soirées d'informations pour les installateurs et d'acquisition de partenaires pour la campagne (lors du projet pilote en Valais).
- Formations pour les installateurs (2 formations dans chacun des cantons suivants : VS, VD, BE, GR, TI).
- Newsletter à l'intention des partenaires.
- Articles rédactionnels (Haustech, etc.).

(*) Remarques au sujet des partenaires

- Les partenaires actuels ne participent pas financièrement à la campagne. Par contre ils offrent des contre-prestations en nature.
- Les fournisseurs s'engagent à donner régulièrement des informations aux sujets de leurs produits (pour la base de données servant à la création du PDF), de créer une landing page au sujet de la campagne sur leurs propres sites web, ainsi que de fournir des statistiques de vente.
- Les installateurs s'inscrivent pour apparaître sur la carte du site web et dans les PDFs et s'engagent à répondre rapidement aux demandes de clients.
- Les autres partenaires fournissent des contre-prestations de communication (p.ex. envoi d'informations au sujet de la campagne à leurs contacts) ou d'infrastructures.
- Des partenariats futurs avec contribution financière de la part de partenaires pourraient aussi être envisagés.