
Autour de la Lune avec le premier lancement de SLS par la NASA avec Orion

Keywords james webb, nasa, artemis, hubble space telescope

Hits 1083

URL <https://www.nasa.gov/feature/around-the-moon-with-nasa-s-first-launch-of-sls-with-orion>

Artemis I, anciennement Exploration Mission-1, sera le premier test intégré des systèmes d'exploration de l'espace lointain de la NASA : le vaisseau spatial Orion, la fusée Space Launch System (SLS) et les systèmes au sol du Kennedy Space Center à Cap Canaveral, en Floride. Première d'une série de missions de plus en plus complexes, Artemis I sera un test en vol sans équipage qui fournira une base pour l'exploration humaine de l'espace lointain et démontrera notre engagement et notre capacité à étendre l'existence humaine jusqu'à la Lune et au-delà.

Au cours de ce vol, le vaisseau spatial se lancera sur la fusée la plus puissante du monde et volera plus loin que n'importe quel vaisseau spatial construit pour les humains n'a jamais volé. Il parcourra 280 000 miles de la Terre, des milliers de miles au-delà de la Lune au cours d'une mission d'environ quatre à six semaines. Orion restera dans l'espace plus longtemps que n'importe quel vaisseau pour astronautes sans s'amarrer à une station spatiale et rentrera chez lui plus rapidement et plus chaud que jamais.

"C'est une mission qui va vraiment faire ce qui n'a pas été fait et apprendre ce qui n'est pas connu", a déclaré Mike Sarafin, responsable de la mission Artemis I au siège de la NASA à Washington. "Cela ouvrira une voie que les gens suivront lors du prochain vol Orion, repoussant les limites de l'enveloppe pour se préparer à cette mission."

Quitter la Terre

SLS et Orion décolleront du complexe de lancement 39B du port spatial modernisé de la NASA au Kennedy Space Center en Floride. La fusée SLS est conçue pour des missions au-delà de l'orbite terrestre basse transportant de l'équipage ou du fret vers la Lune et au-delà, et produira 8,8 millions de livres de poussée pendant le décollage et l'ascension pour mettre en orbite un véhicule pesant près de six millions de livres. Propulsée par une paire de propulseurs à cinq segments et quatre moteurs RS-25, la fusée atteindra la période de plus grande force atmosphérique en quatre-vingt-dix secondes. Après avoir largué les propulseurs, les panneaux du module de service et le système d'abandon de lancement, les moteurs de l'étage central s'arrêteront et l'étage central se séparera du vaisseau spatial.

Au fur et à mesure que le vaisseau spatial effectue une orbite autour de la Terre, il déploiera ses panneaux solaires et l'étape de propulsion cryogénique provisoire (ICPS) donnera à Orion la grande poussée nécessaire pour quitter l'orbite terrestre et se diriger vers la Lune. De là, Orion se séparera de l'ICPS environ deux heures après son lancement. L'ICPS déploiera ensuite un certain nombre de petits satellites, connus sous le nom de CubeSats, pour effectuer plusieurs expériences et démonstrations technologiques.

Vers la Lune

Alors qu'Orion poursuit son chemin de l'orbite terrestre à la Lune, il sera propulsé par un module de service fourni par l'Agence spatiale européenne, qui fournira le système de propulsion principal et l'alimentation de l'engin spatial (ainsi que l'air et l'eau de la maison pour les astronautes sur les futures missions). Orion traversera les ceintures de rayonnement de Van Allen, survolera la constellation de satellites du système de positionnement global (GPS) et au-dessus des satellites de communication en orbite terrestre. Pour parler avec le contrôle de mission à Houston, Orion passera du système de satellites de suivi et de relais de données de la NASA et communiquera via le réseau Deep Space. À partir de là, Orion continuera de démontrer sa conception unique pour naviguer, communiquer et fonctionner dans un environnement spatial lointain.

Le voyage aller vers la Lune prendra plusieurs jours, au cours desquels les ingénieurs évalueront les systèmes du vaisseau spatial et, si nécessaire, corrigeront sa trajectoire. Orion volera à environ 62 miles (100 km) au-dessus de la surface de la Lune, puis utilisera la force gravitationnelle de la Lune pour propulser Orion dans une nouvelle orbite rétrograde profonde, ou opposée, à environ 40 000 miles (70 000 km) de la Lune.

Le vaisseau spatial restera sur cette orbite pendant environ six jours pour collecter des données et permettre aux contrôleurs de mission d'évaluer les performances du vaisseau spatial. Pendant cette période, Orion se déplacera dans une direction autour de la Lune rétrograde par rapport à la direction de la Lune autour de la Terre.

Retour et rentrée

Pour son voyage de retour vers la Terre, Orion effectuera un autre survol rapproché qui emmènera le vaisseau spatial à environ 60 miles de la surface de la Lune, le vaisseau spatial utilisera un autre moteur à déclenchement précis du module de service fourni par l'Europe en conjonction avec la gravité de la Lune pour accélérer le retour vers la Terre. Cette manœuvre placera le vaisseau spatial sur sa trajectoire vers la Terre pour entrer dans l'atmosphère de notre planète en voyageant à 25 000 mph (11 kilomètres par seconde), produisant des températures d'environ 5 000 degrés Fahrenheit (2 760 degrés Celsius) - plus rapides et plus chaudes qu'Orion a connu lors de son 2014 essai en vol.

Après environ quatre à six semaines et une distance totale parcourue dépassant 1,3 million de kilomètres, la mission se terminera par un test de la capacité d'Orion à revenir en toute sécurité sur Terre alors que le vaisseau spatial effectuera un atterrissage de précision à portée de vue du navire de récupération au large de la côte de Baja, Californie. Après l'éclaboussure, Orion restera alimenté pendant un certain temps en tant que plongeurs de la marine américaine et des équipes d'opérations de l'approche des systèmes d'exploration au sol de la NASA dans de petits bateaux du navire de récupération en attente. Les plongeurs inspecteront brièvement le vaisseau spatial à la recherche de dangers et raccorderont les câbles d'alimentation et de remorquage, puis les ingénieurs remorqueront la capsule dans le pont du coffre du navire de récupération pour ramener le vaisseau spatial à la maison.

Missions futures

Avec cette première mission d'exploration, la NASA mène les prochaines étapes de l'exploration humaine dans l'espace lointain où les astronautes construiront et commenceront à tester les systèmes près de la Lune nécessaires aux missions sur la surface lunaire et à l'exploration vers d'autres destinations plus éloignées de la Terre, y compris Mars. Le deuxième vol emmènera l'équipage sur une trajectoire différente et testera les systèmes critiques d'Orion avec des humains à bord. La

fusée SLS évoluera d'une configuration initiale capable d'envoyer plus de 26 tonnes métriques vers la Lune, à une configuration finale pouvant envoyer au moins 45 tonnes métriques. Ensemble, Orion, SLS et les systèmes au sol de Kennedy seront en mesure de répondre aux besoins les plus difficiles des missions d'équipage et de fret dans l'espace lointain.

Les futures missions d'exploration avec équipage à bord d'Orion s'assembleront et accosteront avec une passerelle. La NASA et ses partenaires utiliseront la passerelle pour les opérations dans l'espace lointain, y compris les missions vers et sur la Lune avec une dépendance décroissante sur la Terre. En utilisant l'orbite lunaire, nous acquerrons l'expérience nécessaire pour étendre l'exploration humaine plus loin dans le système solaire que jamais auparavant.

Be found - Be connected

Digital marketing refers to any marketing activity that uses digital channels to promote a product, service, or brand. Digital channels include search engines, social media platforms, email, mobile apps, websites, and other digital media. Digital marketing is important because more and more people are spending time online, and businesses need to reach their target audience where they are spending their time.

These are just a few examples of digital marketing strategies. The key to a successful digital marketing campaign is to identify your target audience, select the right channels, create valuable content, and track and measure your results to continually improve your strategy.

SEO

SEO, or search engine optimization, is a digital marketing strategy that involves optimizing your website and its content to rank higher in search engine results pages (SERPs) and drive more organic traffic to your site. The goal of SEO is to make it easier for search engines like Google to understand what your website is about and to provide valuable and relevant content to users who are searching for information related to your business or industry.

SEO is an ongoing process that requires continuous monitoring, tracking, and optimization to achieve and maintain high search engine rankings. It's also important to keep up-to-date with the latest SEO best practices and algorithm updates to ensure that your website stays ahead of the competition.

PPC, or pay-per-click advertising

PPC, or pay-per-click advertising, is a digital marketing strategy that involves placing ads on search engine results pages (SERPs) or social media platforms and paying for each click on the ad. PPC ads are typically shown at the top or bottom of search engine results pages, or within social media feeds, and they are marked as ads to differentiate them from organic search results.

PPC advertising works on an auction system, where advertisers bid on the keywords and phrases they want to target, and the ad platform (such as Google Ads or Facebook Ads) selects the winning ad to display based on a variety of factors, including bid amount, ad quality, relevance, and other factors.

PPC ads can be highly targeted, allowing businesses to reach specific audiences based on demographics, interests, behaviors, and other factors. They can also be optimized for specific goals, such as driving website traffic, generating leads, or increasing sales.

PPC advertising can be complex and requires ongoing monitoring and optimization to achieve the best results. It's important to have a clear strategy, set realistic goals, and continually test and refine your campaigns to ensure they are delivering the best possible results.

Social media marketing

Social media marketing is a digital marketing strategy that involves using social media platforms like Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, and others to build brand awareness, engage with customers, and drive traffic to your website.

Social media marketing typically involves creating and sharing content, such as images, videos, and text-based posts, that are designed to engage and entertain your audience, promote your products or services, and build brand loyalty. Social media marketing also involves interacting with your followers and responding to their comments and messages.



To be successful in social media marketing, it's important to have a clear strategy, set measurable goals, and consistently create and share high-quality content that resonates with your target audience. It's also important to track and measure your results and continually refine your approach to ensure you are achieving the best possible outcomes.

Email marketing

Email marketing is a digital marketing strategy that involves sending targeted emails to your subscribers or customers to promote your products or services, build relationships, and drive conversions. Email marketing can take many forms, including newsletters, promotional emails, product updates, and more.

To be successful in email marketing, it's important to have a clear strategy and set measurable goals. This involves building a quality email list of subscribers who have opted-in to receive emails from your business, creating engaging content that resonates with your audience, and consistently testing and optimizing your campaigns to achieve the best results.

It's also important to comply with email marketing regulations, such as the CAN-SPAM Act, by including clear opt-out links and contact information in your emails and avoiding misleading or spammy messaging.

Content marketing

Content marketing is a digital marketing strategy that involves creating and sharing valuable, relevant, and consistent content to attract and retain a clearly defined audience, with the goal of driving profitable customer action.

Content marketing can take many forms, including blog posts, videos, infographics, podcasts, social media posts, and more. The key is to create content that provides value to your target audience and aligns with your business objectives.

To be successful in content marketing, it's important to have a clear strategy and set measurable goals. This involves identifying your target audience, understanding their needs and interests, and creating content that aligns with their preferences and expectations.

It's also important to consistently create and share high-quality content that is optimized for search engines and promoted through social media and other channels. This involves creating a content calendar, conducting keyword research, and leveraging analytics and other tools to track and measure your results and continually refine your approach.

Affiliate marketing

Affiliate marketing is a digital marketing strategy where a business partners with an affiliate or publisher to promote its products or services in exchange for a commission on sales or leads generated through the affiliate's efforts. This means that the affiliate promotes the business's products or services on their website or other digital channels and earns a commission for each sale or lead that they refer.

To be successful in affiliate marketing, it's important to choose the right affiliates and build strong relationships with them. This involves identifying affiliates who are a good fit for your business and who have an audience that aligns with your target market.

It's also important to provide affiliates with high-quality promotional materials, such as banner ads and product descriptions, and to track and measure the results of your affiliate marketing campaigns to continually refine your approach and optimize your results. Additionally, it's important to comply with relevant laws and regulations, such as the Federal Trade Commission's guidelines on endorsements and testimonials.

POSTED BY

NASA, James Webb, Hubble Space Telescope

Address 111 Av du Main

Contact Person Marketing

Mobile Number 646660078

Email marketing@bleu7.com

For more details, please visit <https://www.bleu7.com/detail/nasa-s-james-webb-space-telescope-new-paris-35>
