

Comment transformer les visiteurs de votre site en clients dans le solaire

LE GUIDE PRATIQUE POUR FAIRE DE VOTRE SITE VOTRE MEILLEUR COMMERCIAL.

solarise

Pourquoi est-ce important ?

Attirer des visiteurs sur votre site est déjà une belle réussite. Ce n'est que la première étape.

J'ai rencontré un installateur dont le site arrivait en tête de Google dans son pays. Il recevait des milliers de visites par semaine, mais presque aucune demande. Pourquoi ?

Sans stratégie pour transformer les visites en demandes, le trafic fait surtout du bruit.

Si ces visites ne donnent lieu ni à des contacts identifiés ni à des rendez-vous, vous investissez du temps et de l'argent sans faire progresser vos ventes.

Avec la bonne approche, votre site peut devenir l'un de vos meilleurs canaux de vente.

Tout commence par la conception du site et se joue dans la façon dont vous donnez suite à l'intérêt des visiteurs.

Voyons comment procéder, concrètement.

SOMMAIRE

1 Présentez clairement votre offre

2 Gagnez la confiance de vos visiteurs

3 Proposez une seule action principale

4 Facilitez la prise de contact

5 Répondez avant de perdre le contact

6 Informez et accompagnez les visiteurs

7 Quelques conseils supplémentaires

1. Présentez clairement votre offre

En quelques secondes, un visiteur décide si votre site mérite son attention.

S'il ne comprend pas immédiatement ce que vous lui apportez, il ira voir ailleurs.

Votre page d'accueil ou votre page de campagne doit répondre clairement à trois questions :

Que faites-vous ? « Nous installons des panneaux photovoltaïques sur les maisons en Bavière. »

Pour qui ? « Pour les propriétaires qui souhaitent réduire leur facture d'énergie. »

Qu'obtient le visiteur ? « Une proposition gratuite en moins de 60 secondes. »*

* Un bouton peut aussi donner la réponse. « Recevoir un devis » annonce quelque chose de concret ; « Nous contacter » est moins précis.

1. Présentez clairement votre offre

Voici un exemple de page qui va droit au but :

À qui s'adresse l'offre ?

Pour les propriétaires en Bavière

Que proposez-vous ?

Envie de réduire votre facture d'électricité grâce aux panneaux solaires sur votre toit ?

Qu'obtient le visiteur ? (bouton d'action)

Recevoir mon devis gratuit

Affichez votre offre principale dès le premier écran. Un titre bien visible et un bouton clair suffisent.

2. Gagnez la confiance de vos visiteurs

Le solaire représente une décision et un investissement importants. Vos visiteurs ont de bonnes raisons de se montrer prudents.

À vous de leur montrer qu'ils peuvent vous confier leur projet.

Apportez sur votre site des preuves concrètes qui donnent du poids à vos engagements.

Par exemple :

Des témoignages de clients, de préférence avec un nom, une photo et un projet proche de celui du visiteur.

Des études de cas avec de vrais résultats, par exemple « 450 € d'économies par an ».

Des avis Google ou Trustpilot.

2. Gagnez la confiance de vos visiteurs

Placez vos preuves les plus convaincantes près du bouton d'action ou du formulaire.

Le bouton est là pour déclencher une demande. Rassurez le visiteur à l'endroit même où il se décide.

3. Proposez une seule action principale

Six boutons avec six messages différents dispersent l'attention. Vous risquez de perdre des clics qui auraient pu aboutir à un projet.

Choisissez une action principale et reprenez-la tout au long de la page :

« Recevez votre devis gratuit »

« Découvrez combien vous pourriez économiser »

« Réservez un entretien gratuit »

Sur mobile, un bouton fixe garde l'action à portée de main sans gêner la lecture.

4. Facilitez la prise de contact

C'est dans le formulaire qu'un visiteur anonyme devient un contact.

Un formulaire long ou difficile à remplir peut décourager quelqu'un qui s'apprêtait à vous écrire.

Simplifiez-lui la tâche :

Ne demandez que le nécessaire : nom, e-mail, code postal et, éventuellement, type de toiture.

Faites court ou affichez une barre de progression pour que chacun sache combien d'étapes il reste.

Donnez un résultat immédiat avec un outil qui affiche sur place un devis ou une estimation.

En échange des renseignements demandés, fournissez l'information que le visiteur est venu chercher.

4. Facilitez la prise de contact

Au-delà de ces conseils, nous pouvons vous aider à les mettre en pratique.

C'est pour cela que nous avons créé Solarise : proposer des estimations instantanées et recueillir les coordonnées des visiteurs directement sur votre site.

Quelle que soit la solution choisie, retenez ceci :

Apportez quelque chose d'utile à chaque demande d'information.

C'est ainsi que vous obtiendrez des contacts et vous distinguerez de la concurrence.

5. Répondez avant de perdre le contact

78 % des acheteurs choisissent la première entreprise qui leur répond.

Si vous attendez 24 heures ou plus pour rappeler, votre prospect a probablement déjà reçu un autre devis.

La rapidité compte, tout particulièrement dans la vente.

Mais personne ne peut tout faire à la fois. Comment suivre toutes les demandes de devis ?

5. Répondez avant de perdre le contact

Automatisez certaines étapes :

Un e-mail de confirmation dès l'envoi du formulaire.

Une première proposition instantanée, sans attente.

Des rappels dans le CRM pour qu'aucune demande ne reste sans réponse.

Solarise automatise les propositions instantanées, la collecte des contacts et leur transfert dans le CRM. L'outil a été conçu pour les professionnels du solaire.

Vous pouvez aussi créer votre propre formulaire, y proposer un résultat utile, le relier à un CRM et automatiser les relances.

Choisissez la méthode qui vous convient.

Un délai de réponse évitable ne devrait jamais vous coûter une vente.

6. Informez et accompagnez les visiteurs

Tous les visiteurs ne sont pas prêts à demander un devis, et c'est normal.

Certains découvrent à peine le solaire. D'autres ont besoin de précisions avant d'aller plus loin.

Dans les deux cas, donnez-leur des informations utiles et une raison de vous faire confiance.

Des contenus bien choisis permettent de poursuivre cet accompagnement.

Comme un projet photovoltaïque, la relation avec un prospect porte ses fruits dans la durée. Une information utile, au bon moment, peut faire passer de l'hésitation à la décision.

6. Informez et accompagnez les visiteurs

Voici trois façons de guider les visiteurs qui découvrent votre site :

Un blog : publiez des articles accessibles qui répondent aux questions courantes. Un lecteur intéressé peut découvrir votre site grâce à un article. Ces contenus contribuent aussi à votre visibilité sur Google.

Un assistant conversationnel : les futurs acheteurs ont beaucoup de questions. Un chatbot peut répondre aux plus courantes sans vous mobiliser des heures au téléphone : « Faut-il une autorisation ? », « Combien de temps faut-il prévoir ? »

Des outils interactifs : au-delà des questions générales, chaque propriétaire veut savoir ce que le solaire peut lui apporter. Un simulateur lui permet d'explorer ses économies et ses options sans pression. Il reçoit une information gratuite et reste impliqué dans son projet.

6. Informez et accompagnez les visiteurs

Ces contenus informent vos lecteurs, renforcent leur confiance et les aident à se souvenir de votre entreprise.

Lorsqu'ils seront prêts, c'est à vous qu'ils penseront.

Vous pouvez former un assistant généraliste tel que Landbot, Tidio ou Intercom à partir d'informations photovoltaïques. Des outils comme Typeform permettent aussi de créer vos propres formulaires.

Pour une solution conçue pour les installateurs, découvrez le simulateur de propositions instantanées et l'assistant IA intégré de Solarise.

7. Quelques conseils supplémentaires

Pour développer vos ventes en ligne, commencez par une question simple :

« Pourquoi avons-nous un site web ? »

Pour être visibles en ligne ? Bien sûr. Pour expliquer le solaire ? Absolument.

Votre site peut surtout être votre meilleur commercial : disponible 24 h/24 et 7 j/7, sans pause, et toujours prêt à donner suite à une demande.

L'essentiel ?

Un site efficace transforme les visites en demandes.

7. Quelques conseils supplémentaires

Quelques ajustements simples peuvent changer la donne :

Vitesse : si votre site met plus de 3 secondes à s'afficher, la moitié des visiteurs repartent. Utilisez PageSpeed Insights pour repérer et corriger les ralentissements.

Questions fréquentes : répondez aux cinq questions qui reviennent le plus pendant vos appels. Vous gagnerez du temps et rassurerez vos visiteurs dès le départ.

Guide à télécharger : proposez par exemple « Le solaire pour débuter : le guide en 3 minutes » en échange d'une adresse e-mail. Entretenez ensuite le contact.

Une seconde supplémentaire au chargement peut réduire le taux de conversion de votre site de 70 % au maximum.

Transformez vos visiteurs en clients

Vous avez déjà fait le plus difficile : attirer des visiteurs sur votre site.

Donnez maintenant un résultat à ces visites.

Soyez clair, réactif et utile. Et donnez toujours suite aux demandes.

Pas besoin d'une grande équipe ou d'un parcours de vente sophistiqué. Quelques ajustements ciblés et les bons outils suffisent.

De nombreuses méthodes ont fait leurs preuves. Choisissez celles qui conviennent à votre entreprise photovoltaïque.

Et si ces idées vous parlent, j'aimerais vous montrer une dernière chose →

Transformez vos visiteurs en clients

Plus de 90 % des acheteurs de solutions solaires commencent leurs recherches sur Google. Chez Solarise, nous vous aidons à leur donner la réponse qu'ils cherchent.

Notre module de propositions instantanées par IA, notre assistant IA et notre CRM vous aident à capter et à convertir les demandes de projets solaires.

Vous souhaitez les découvrir ? Écrivez-moi :

Tina, cofondatrice et directrice générale de Solarise

Vous pouvez aussi réserver une démo sur le site de Solarise.

Faisons de votre site votre commercial le plus disponible.

tina@solarise.app

www.solarise.app/fr/book-a-demo

Solarise réunit les outils de vente qui vous aident à capter et à convertir les demandes de projets solaires :

Simulateur de devis pour votre site : proposez aux visiteurs une première estimation instantanée par IA et soyez le premier à leur apporter une réponse personnalisée.

Assistant intégré : les particuliers ont beaucoup de questions sur le solaire. Notre expert IA y répond pour vous. Vous pouvez aussi lui transmettre des informations sur votre entreprise.

CRM intégré : chaque demande issue du simulateur arrive directement dans votre CRM. Filtrez les prospects par intérêt et potentiel solaire pour savoir qui rappeler en priorité.

Prêt à faire évoluer vos ventes photovoltaïques ?

Réservez une démo ou découvrez Solarise plus en détail.

www.solarise.app/fr/book-a-demo