



7 leviers pour générer plus de devis photovoltaïques sans baisser vos prix

Le guide pratique pour les entreprises
d'électricité et **installateurs photovoltaïques**
qui veulent devenir la référence locale
de leur secteur



Attirez les bons
clients



Générez plus
de demandes



Devenez la référence
de votre secteur



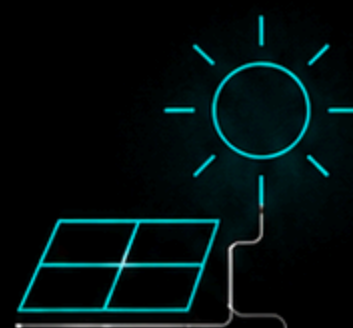
Let us
Post

Plus de visibilité.
Plus de demandes.
Plus de croissance.



Stratégies concrètes
Résultats **mesurables**
Croissance **durable**

Introduction



“ Le problème n’est pas toujours votre prix. C’est souvent la perception de votre valeur.



En 2026, le photovoltaïque reste très demandé mais **beaucoup plus concurrentiel**. Les clients comparent davantage, demandent plusieurs devis, se méfient des promesses irréalistes et cherchent un installateur fiable avant de chercher le moins cher.



L’autoconsommation continue de progresser en France. Enedis constate une **hausse régulière** des installations depuis 2022.



Les aides, primes et tarifs de rachat **évoluent régulièrement**. Les mises à jour tarifaires dépendent de critères comme la puissance de l’installation et les conditions du projet.



Ce que le client veut comprendre

- ✓ Est-ce rentable pour moi ?
- ✓ Puis-je faire confiance à cette entreprise ?
- ✓ L’installation sera-t-elle bien dimensionnée ?
- ✓ Vais-je être bien accompagné ?
- ✓ Y a-t-il un risque de me faire avoir ?



Votre enjeu n’est pas de devenir l’installateur le moins cher. Votre enjeu est de devenir l’installateur le plus rassurant, le plus clair et le plus visible dans votre zone.



Ce guide vous présente **7 leviers concrets** pour générer plus de demandes de devis photovoltaïques sans rogner vos marges.



Levier 1

Positionnez-vous comme le spécialiste local, pas comme 'un installateur solaire de plus'

La plupart des entreprises photovoltaïques utilisent les mêmes messages génériques et interchangeable. Résultat : vos prospects ne comparent que sur le prix.



Le vrai objectif

- ✓ L'installateur photovoltaïque de référence pour les maisons individuelles de votre secteur
- ✓ Le spécialiste solaire des PME locales
- ✓ L'expert autoconsommation des artisans, commerçants et bâtiments professionnels
- ✓ L'entreprise locale qui accompagne de A à Z, sans discours flou ni promesse exagérée

À faire concrètement

Choisissez une cible prioritaire

- Maisons individuelles
- Entreprises avec toiture disponible
- Exploitations agricoles
- Commerces et locaux professionnels
- Petites industries / collectivités

Choisissez une zone claire

- Bordeaux et Gironde
- Bas-Rhin
- Vendée
- Occitanie

Message faible

"Nous installons des panneaux solaires dans toute la France avec des solutions performantes et sur mesure."

VS

Message plus fort

"Installateur photovoltaïque de référence en Gironde pour les maisons individuelles et les entreprises locales."

Checklist rapide

Votre zone d'intervention est-elle clairement définie et affichée ?	Oui / Non
Votre cible prioritaire est-elle visible sur votre site et vos supports ?	Oui / Non
Votre promesse vous différencie-t-elle de la concurrence ?	Oui / Non
Vos pages parlent-elles le langage de vos clients (et pas du technique) ?	Oui / Non
Mettez-vous en avant votre fiabilité et vos résultats plutôt que le "moins cher" ?	Oui / Non



Stratégies concrètes
Résultats mesurables
Croissance durable

LEVIER 2

Remplacez le simple 'devis gratuit' par un diagnostic solaire personnalisé

Tout le monde propose un devis gratuit. Cela ne vous différencie plus. Un diagnostic solaire personnalisé crée de la valeur. Vous ne vendez plus un prix, vous proposez une analyse.



CHANGEMENT DE PERCEPTION



“Je vais demander un devis pour comparer”

AVANT



“Je vais demander une étude pour savoir si mon projet est intéressant”

APRÈS

RENOMMEZ VOTRE APPEL À L'ACTION

- 1 Recevoir mon diagnostic solaire personnalisé
- 2 Vérifier le potentiel solaire de mon bâtiment
- 3 Obtenir une étude photovoltaïque adaptée à ma consommation
- 4 Calculer si mon projet solaire est pertinent
- 5 Faire analyser ma toiture par un expert local

LES INFORMATIONS À DEMANDER

- Type de bâtiment
- Commune
- Consommation approximative
- Type d'occupation
- Facture récente (si disponible)
- Objectif principal
- Délai du projet
- Disponibilité pour un appel

48h

En moins de 48h, nous analysons votre projet et vous indiquons si une installation photovoltaïque est réellement pertinente pour votre situation.

POURQUOI ÇA FONCTIONNE

- Vous positionnez votre entreprise comme plus sérieux
- Vous justifiez mieux la valeur de votre offre
- Vous attirez des prospects plus engagés
- Vous préparez mieux votre argumentaire

IMPORTANT


- Utilisez des formulations prudentes et transparentes.
- Exemples :
 - Estimation indicative non contractuelle
 - Sous réserve d'étude technique
 - Selon consommation, exposition, surface et raccordement
 - Analyse personnalisée nécessaire







Levier 3

Rendez votre offre lisible pour éviter la comparaison uniquement sur le prix


Quand un prospect ne comprend pas la différence entre deux devis, il choisit souvent le moins cher.







Votre rôle : rendre votre valeur visible.

Votre devis 

-  Panneaux premium
-  Micro-onduleurs
-  Étude de consommation
-  Démarches incluses
-  Garantie 25 ans
-  Suivi après installation

€€

Devis concurrent 

-  Panneaux standard
-  Onduleur central
-  Aucune étude
-  Démarches non incluses
-  Garantie limitée
-  Aucun suivi

€



Votre valeur doit se voir

- Qualité des panneaux
- Onduleur ou micro-onduleur
- Dimensionnement adapté
- Étude de consommation
- Démarches administratives incluses
- Accompagnement raccordement
- Garanties claires et durables
- Suivi après installation
- Mise en service
- Conseils d'autoconsommation
- Sécurité du chantier
- Expérience de l'équipe
- Références locales



À faire concrètement

Proposez un document clair et pédagogique :

“Ce que comprend réellement notre accompagnement photovoltaïque”

- 1 Étude du projet
- 2 Analyse de la consommation
- 3 Vérification technique
- 4 Choix du matériel
- 5 Démarches administratives
- 6 Installation par une équipe qualifiée
- 7 Mise en service
- 8 Suivi après installation



Notre mission n'est pas simplement de poser des panneaux. Notre rôle est de vous aider à mettre en place une installation cohérente, bien dimensionnée et adaptée à votre usage réel.”



Un devis moins cher peut parfois cacher

- Étude moins précise
- Matériel moins adapté
- Accompagnement administratif limité
- Suivi inexistant
- Installation standardisée sans prise en compte des usages



Checklist rapide

- Mon devis est détaillé et compréhensible
- Mon site explique ce que j'inclus
- Mon prospect comprend la valeur recue
- J'ai des supports pour justifier ma valeur



Avant de comparer deux prix, comparez ce qui est réellement inclus.



LEVIER 4

Utilisez la preuve locale pour rassurer avant même le premier contact



En photovoltaïque, la confiance est décisive. Vos prospects savent qu'il existe des acteurs sérieux... mais aussi des pratiques commerciales agressives. Ils ont besoin d'être rassurés avant de vous confier leurs coordonnées.

La preuve doit être visible partout



Votre site internet



Réseaux sociaux



Pages locales



Emails



Publicités



Documents commerciaux

Les preuves les plus efficaces

- ✓ Photos de chantiers réels
- ✓ Avis clients vérifiables
- ✓ Avant / après installation
- ✓ Témoignages clients
- ✓ Cas clients par typologie de bâtiment
- ✓ Photos de l'équipe
- ✓ Certifications / qualifications
- ✓ Zone d'intervention claire
- ✓ Années d'expérience
- ✓ Processus expliqué simplement
- ✓ Réponses aux objections fréquentes



EXEMPLE ANGERS

Un installateur local a publié 12 photos de chantiers à Angers et 8 avis clients vérifiés. Résultat : **+ demandes qualifiées en 60 jours**, sans augmenter son budget pub.



ATTENTION

Ne communiquez jamais de pourcentages d'économies ou de rentabilité si vous ne pouvez pas les prouver précisément.

Contenus à publier chaque semaine

- ① 1 chantier
- ② 1 avis client
- ③ 1 conseil pédagogique
- ④ 1 erreur à éviter
- ⑤ 1 question fréquente
- ⑥ 1 mise en avant équipe
- ⑦ 1 explication simple sur l'autoconsommation

Exemple de post social

“ Installation 9 kWc à Angers pour une famille de 4 personnes. Pose en 1 journée, matériel haut de gamme, accompagnement complet. Merci à nos clients pour leur confiance ! ”



Checklist confiance

- ✓ Des photos de vos chantiers réels et récents
- ✓ Des avis clients visibles et vérifiables
- ✓ Votre équipe est visible et identifiable
- ✓ Un contenu régulier sur vos réseaux centré sur l'expertise
- ✓ Des exemples concrets dans votre zone d'intervention



Stratégies concrètes
Résultats **mesurables**
Croissance **durable**

5

LEVIER 5

Créez des pages locales optimisées pour capter les recherches à forte intention



Une personne qui recherche "installateur photovoltaïque + ville" a généralement une intention forte. Elle ne lit pas : elle cherche probablement une entreprise.



PAGES À CRÉER

- 1 Installateur photovoltaïque à [Ville]
- 2 Panneaux solaires pour maison à [Ville]
- 3 Installation solaire pour entreprise à [Département]
- 4 Autoconsommation photovoltaïque à [Ville]
- 5 Installateur solaire pour bâtiment professionnel à [Ville]



STRUCTURE RECOMMANDÉE D'UNE PAGE LOCALE



TITRE CLAIR
H1 incluant le service + la ville



INTRODUCTION
Service proposé + zone couverte + bénéfices clés



BESOIN CLIENT

- Facture en hausse
- Produire une partie de son énergie
- Projet fiable
- Recherche d'un installateur local sérieux



MÉTHODE
Étude, dimensionnement, démarches, installation, mise en service, suivi



PREUVE
Chantiers locaux, avis clients, labels, garanties



FAQ

- Délai d'installation
- Autorisation
- Autoconsommation
- Surplus
- Toiture adaptée



CTA
[Demander mon diagnostic solaire personnalisé](#)



POURQUOI C'EST STRATÉGIQUE



Actif durable qui génère des demandes qualifiées sur le long terme



Crédibilité renforcée : vous montrez votre expertise locale



Meilleure visibilité Google sur des requêtes à forte intention



Rassure les prospects qui vérifient l'entreprise avant de contacter



Besoin d'aide pour structurer votre visibilité locale ?

Let us Post

Let Us Post vous accompagne de A à Z pour développer une présence locale puissante et générer plus de demandes.



Site et pages de conversion



Contenus réseaux sociaux



Articles optimisés SEO / GEO



Emails de relance



Pages locales par ville ou secteur



Stratégie éditoriale



Mise en avant des preuves, chantiers et avis clients



Campagnes pour générer des demandes qualifiées



L'objectif : vous aider à devenir l'entreprise que vos prospects identifient naturellement comme **la référence de leur secteur.**

Levier 6

Réduisez le délai de réponse pour transformer plus de demandes en rendez-vous

Générer une demande ne suffit pas : il faut la traiter vite.
En photovoltaïque, les prospects peuvent demander plusieurs devis le même jour. Si vous répondez trop tard, vous arrivez après vos concurrents.



Votre objectif : contacter le prospect pendant qu'il pense encore à son projet.



Process recommandé



Exemple d'email automatique

Bonjour,
Merci pour votre demande d'étude photovoltaïque.
Nous avons bien reçu votre projet et notre équipe l'analyse.
Un conseiller vous contactera très bientôt pour en discuter avec vous.
À bientôt,
L'équipe Let **us** Post



Exemple de SMS

Bonjour,
Merci pour votre demande d'étude photovoltaïque.
Nous l'avons bien reçue et un conseiller vous appelle très bientôt.
À tout de suite !
L'équipe Let **us** Post



Exemple de relance J+3

Bonjour,
Je me permets de revenir vers vous concernant votre projet solaire.
Pour vous envoyer une estimation adaptée, pouvez-vous me confirmer :

- votre consommation annuelle ?
- la surface disponible ?
- l'exposition de votre toiture ?
- vos objectifs (économies, autonomie...)?

Merci d'avance !
À bientôt,
L'équipe Let **us** Post

Checklist performance

- ✓ Mes demandes sont traitées en temps réel.
- ✓ Une personne (ou un outil) rappelle tous les leads rapidement.
- ✓ Le délai moyen de premier contact est < 15 minutes.
- ✓ J'ai un script d'appel clair et court.
- ✓ J'ai une séquence de relance planifiée et suivie.
- ✓ Je suis mon taux demande → rendez-vous chaque semaine.



Plus vous répondez vite, plus vous inspirez confiance et prenez l'avantage sur vos concurrents.
La rapidité, **c'est du chiffre d'affaires.**

Plus de visibilité.
Plus de demandes.
Plus de croissance.

Levier 7

Éduquez vos prospects avant de vendre

Un prospect non informé **compare les prix**.

Un prospect informé compare la **qualité de l'accompagnement**.

Votre contenu doit aider votre client à **comprendre son projet** avant de demander un devis.



Contenus à créer

- 1 Les 5 erreurs à éviter avant d'installer des panneaux solaires
- 2 Pourquoi deux devis photovoltaïques peuvent être très différents
- 3 Autoconsommation : ce qu'il faut comprendre avant de se lancer
- 4 Comment savoir si votre toiture est adaptée au solaire ?
- 5 Le prix ne dit pas tout : ce qu'il faut vérifier dans un devis photovoltaïque
- 6 Panneaux solaires : les questions à poser avant de signer
- 7 Installation photovoltaïque : comment se déroule un projet sérieux ?



Le contenu qui génère des devis

- Vous souhaitez vérifier si votre projet solaire est pertinent ? Demandez votre **diagnostic personnalisé**.
- Avant de comparer plusieurs devis, faites **analyser votre situation**.
- Nous vous aidons à comprendre ce qui est réellement **adapté à votre bâtiment**.



Ne regardez pas uniquement la **puissance installée**. Vérifiez le **dimensionnement**, la **qualité du matériel**, l'**accompagnement administratif**, les **garanties**, le **SAV** et la **cohérence avec vos consommations réelles**.



Un projet bien compris est un projet bien choisi.



Checklist contenu

- ✓ Contenu pédagogique hebdomadaire
- ✓ Réponses aux vraies questions
- ✓ Renvoi vers une page de demande d'étude
- ✓ Lien avec pages locales
- ✓ Contenu qui justifie votre valeur





Plan d'action en 30 jours



Semaine 1 : clarifier votre offre

- Définir votre cible prioritaire
- Définir votre zone stratégique
- Reformuler votre promesse
- Créer votre diagnostic solaire personnalisé
- Préparer votre formulaire de qualification



Semaine 2 : renforcer votre crédibilité

- Collecter vos avis clients
- Sélectionner vos photos de chantiers
- Créer 3 cas clients simples
- Présenter votre méthode d'accompagnement
- Créer une page "Pourquoi nous choisir ?"



Semaine 3 : créer vos pages de conversion

- Créer une landing page principale
- Créer 3 pages locales prioritaires
- Ajouter FAQ / preuves / CTA / formulaire
- Préparer l'email automatique
- Préparer les SMS et relances



Semaine 4 : lancer l'acquisition

- Lancer une campagne Meta ou Google Ads locale
- Publier 3 contenus pédagogiques par semaine
- Promouvoir le diagnostic solaire
- Suivre les demandes entrantes
- Mesurer les rendez-vous obtenus
- Améliorer les messages selon les objections reçues

Ne devenez pas le moins cher. Devenez le choix le plus évident.

Dans un marché compétitif, baisser ses prix peut sembler rapide, mais ce n'est jamais la meilleure stratégie sur le long terme.

Les 7 principes qui font gagner :

- ✓ Être visible localement
- ✓ Rassurer rapidement
- ✓ Expliquer clairement sa valeur
- ✓ Prouver son sérieux
- ✓ Répondre vite aux demandes
- ✓ Éduquer ses prospects
- ✓ Transformer le devis en accompagnement complet

» Votre prix devient beaucoup plus acceptable lorsque le client comprend ce qu'il achète réellement.



Audit marketing offert

Let Us Post analyse votre visibilité et identifie les actions prioritaires pour générer plus de devis sans baisser vos prix.

Notre audit couvre :

- Positionnement local
- Site internet
- Pages de conversion
- Contenus réseaux sociaux
- Preuves clients
- Visibilité Google
- Capacité à transformer les visiteurs en demandes de devis
- Système de relance et suivi des prospects



Demander mon audit marketing offert



Faire analyser ma visibilité photovoltaïque



Découvrir comment générer plus de devis sans baisser mes prix

