



Comment vendre vos projets solaires à distance

Webinaire – 19 Mai 2020

SolarEdge vous forme à distance

▮ Nouveaux webinaires en mai :

- ▮ Mercredi 20 mai à 11h – Comment vendre la solution de stockage et le backup SolarEdge
- ▮ Lundi 25 mai à 11h – Démo Designer / Comment optimiser le taux d'autoconsommation
- ▮ Vendredi 29 mai à 14h – L'application mobile mySolarEdge : l'app des propriétaires de systèmes

▮ **Toutes les présentations et replays de nos webinaires sont disponibles sur [notre page dédiée](#).**



Devenez un expert SolarEdge!
Suivez nos webinaires

Inscrivez-vous

solar**edge**

solar**edge**

Les intervenants SolarEdge aujourd'hui



Sara Abdelmoula
Responsable Marketing



Jonathan Simeoni
Responsable Commercial Sud-Ouest



Sébastien Bordonné
Responsable Commercial Nord-Est
Référent Marché Résidentiel

130+
pays

#1
fabricant
d'onduleurs

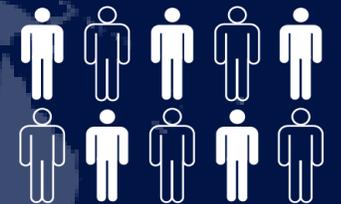
348
brevets accordés

28
filiales

1.38M
de sites supervisés

> \$1.4B
CA 2019

2431
employés



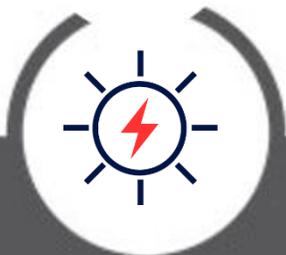
16.2 GW
livrés

Questions dans le contexte actuel



SolarEdge vous aide à relever vos défis

Quoi



Offre intégrée,
hautement
technologique et à
forte Valeur Ajoutée

Qui



Partenaire mondial solide,
fiable et avec une forte
présence mondiale

Comment



Nouveaux outils Et
méthodologies pour la
vente à distance



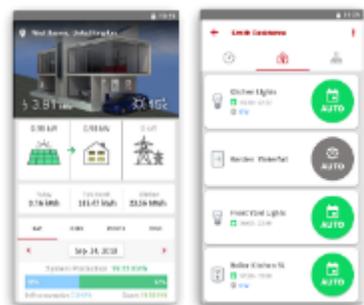
Une solution à
valeur ajoutée

Une solution intégrée et high-tech

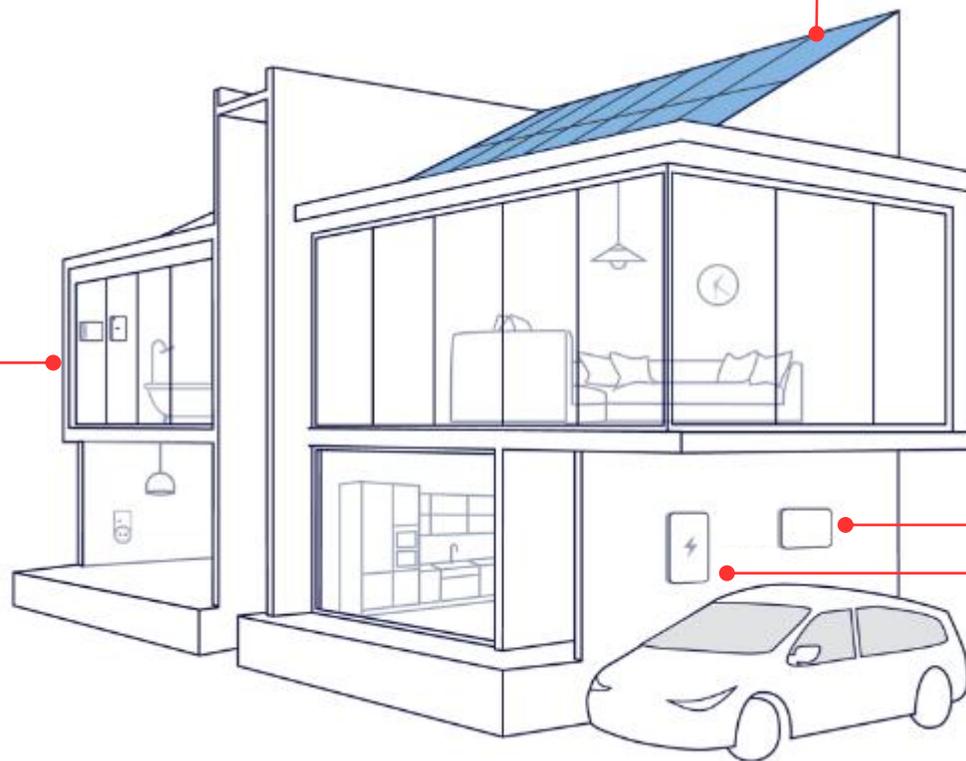
Un fournisseur unique pour le PV, le stockage, l'énergie intelligente et la recharge des VE



Énergie intelligente



Application mySolarEdge



Modules intelligents avec Optimiseur de Puissance Intégré



Onduleur Solaire + Chargeur VE



Storage

Une solution intégrée à valeur ajoutée



Solution complète

Offre complète avec la garantie et le soutien de SolarEdge, une entreprise solide et fiable



Plus d'énergie

Les optimiseurs de puissance éliminent les pertes de puissance pour maximiser la production d'énergie



mySolarEdge

Surveillance avancée et gratuite pour contrôler les performances de votre système à tout moment, n'importe où



Sécurité avancée

Protection maximale avec la fonction SafeDC™ intégrée



Tranquillité

Des garanties de produits plus longues que les normes de l'industrie assurent votre tranquillité d'esprit



Prêt pour l'avenir

Le système photovoltaïque est compatible et peut être intégré avec Storedge, la domotique, la recharge VE et de futurs modules



SolarEdge en France

Une équipe de 18 personnes au plus près de vous, partout en France

Country Manager

Christian Carraro



Responsables commerciaux régionaux

- Sud-Est - Gilles Lemagnen
- Sud-Ouest - Jonathan Simeoni
- Nord-Ouest - Vincent Panlou
- Nord-Est - Sébastien Bordonné

Responsable commercial tertiaire

Arnold Bourges

Technical Marketing Manager

Alain Bion

Responsable marketing

Sara Abdelmoula

Service

- Hotline - 6 personnes
- FSE: Thomas Mercier, Adrien Julien, Dylan Alignier
- Tier 2: Stéphane Lerouzig





Nouveaux outils et méthodologies

Outils et nouvelles méthodologies - Agenda

/// Commençons !

- /// Vente à distance : de quoi avez-vous peur?
- /// Le parcours des ventes à distance
- /// Où chercher des clients?

/// Le premier appel

/// Confirmez le rendez vous : anticipez votre proposition

/// Outils technologiques utiles

/// Préparez-vous pour le rendez-vous

- /// Designer
- /// Plateforme de surveillance
- /// Outils SolarEdge à votre disposition

/// Le rendez-vous

- /// Créez un contact avec le client
- /// Pendant le rendez-vous
- /// Clôture de la vente

/// Conclusion

- /// Recommandations
- /// En synthèse
- /// Prise en charge de SolarEdge
- /// Questions?

/// Témoignage EnergyGo



Vente à distance : De quoi avez-vous peur?

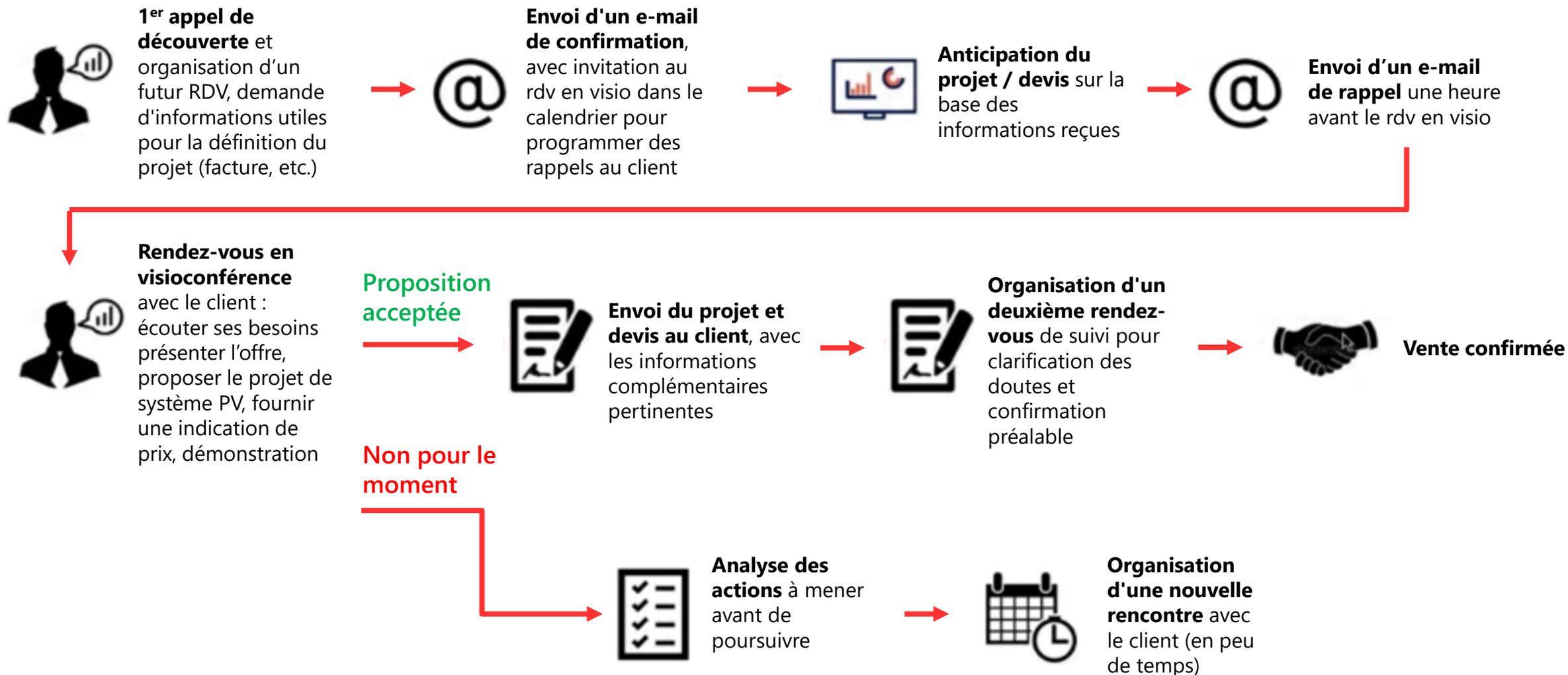
Outils nécessaires pour des ventes à distance efficaces :

- ▀ Outils adaptés à la vidéoconférence
- ▀ Lieu de travail serein
- ▀ Calendrier
- ▀ Signature électronique
- ▀ Logiciel pour concevoir le système PV et pour générer des devis

Même approche pour le client :

- ▀ Établissez une relation de confiance avec votre client
- ▀ Offrez à votre client des conseils précieux
- ▀ Respectez le calendrier de chaque étape
- ▀ Maintenez un contact continu avec votre client pendant tout le processus de vente

Le tunnel de la vente à distance: la méthode pour conclure une vente



Vente à distance : Où chercher des clients?

- /// Pensez à l'image que vous voulez donner (par exemple, entreprise locale, Green Business)
- /// Améliorez votre présence en ligne et attirez de nouveaux clients!
- /// Utilisez votre liste de contacts actuelle
- /// Clients existants : vente additionnelle et prise de références
 - /// Pratiquez la gestion de votre rendez-vous à distance pour le rendre aussi personnel que possible
- /// Nouveaux clients potentiels :
 - /// Clients inconnus
 - /// Les prospects déjà contactés dans le passé
- /// Préparez vos références



Professionnels du solaire

Installateurs, EPC et distributeurs, découvrez comment SolarEdge peut vous aider à développer votre activité

[En savoir plus](#)



Propriétaires de maisons

SolarEdge est un leader mondial de la gestion intelligente de l'énergie. Commencez à réduire votre facture électrique avec nous

[En savoir plus](#)



Propriétaires d'entreprises

Un système photovoltaïque est un investissement à long terme. Découvrez comment maximiser votre retour sur investissement avec SolarEdge

[En savoir plus](#)

CONTATTACI per ricevere un progetto personalizzato e una consulenza gratuita dagli installatori certificati SolarEdge della tua zona.
Compilando il form, si acconsente ad essere contattati da SolarEdge e dai suoi installatori di fiducia.

Nome	Email
Italy	Telefono (Facoltativo)
CAP	Come possiamo aiutarvi?

Voglio ricevere newsletter e offerte speciali da SolarEdge

CAPTCHA

Questa domanda è un test per verificare che tu sia un visitatore umano e per impedire inserimenti di spam automatico.

Non sono un robot

[Invia](#)

Comment trouver de nouveaux clients?

1. Collectez de nouveaux contacts

- Optimisez votre site web pour augmenter le nombre de visites:
 - Ajoutez du contenu récent:** photos des produits, vidéos, brochures
 - Utilisez les témoignages de vos meilleurs clients:** affichez-les sur votre site et sur les réseaux sociaux
 - Travaillez la structure de votre site web** (titres & sous-titres) **et vos mots-clés:** utilisez Keyword Ad Planner de Google

Faites appel à l'équipe SolarEdge!

Simulation d'une recherche sur Keyword Ad Planner avec « panneau solaire » en France:

Mots-clés liés à « panneau solaire » en France : panneau photovoltaïque, énergie solaire, batterie solaire, panneau solaire prix, installation panneau solaire, panneau solaire autoconsommation

Keyword (by relevance)	Avg. monthly searches	Competition	Ad impression share	Top of page bid (low range)	Top of page bid (high range)
Keywords you provided					
<input type="checkbox"/> panneau solaire	10K - 100K	High	-	€0.86	€2.67
Keyword Ideas					
<input type="checkbox"/> panneau photovoltaïque	10K - 100K	High	-	€0.92	€2.83
<input type="checkbox"/> energie solaire	1K - 10K	Low	-	€0.38	€1.75
<input type="checkbox"/> batterie solaire	1K - 10K	High	-	€0.24	€0.59
<input type="checkbox"/> panneau solaire prix	1K - 10K	High	-	€0.67	€1.94
<input type="checkbox"/> panneau solaire camping car	1K - 10K	High	-	€0.30	€1.02
<input type="checkbox"/> panneau solaire thermique	1K - 10K	High	-	€0.50	€1.59
<input type="checkbox"/> installation panneau solaire	1K - 10K	High	-	€1.44	€5.28
<input type="checkbox"/> batterie externe solaire	1K - 10K	High	-	€0.11	€0.33
<input type="checkbox"/> prix panneau solaire	1K - 10K	High	-	€0.69	€1.94
<input type="checkbox"/> panneau solaire portable	1K - 10K	High	-	€0.19	€1.23

Comment trouver de nouveaux clients?

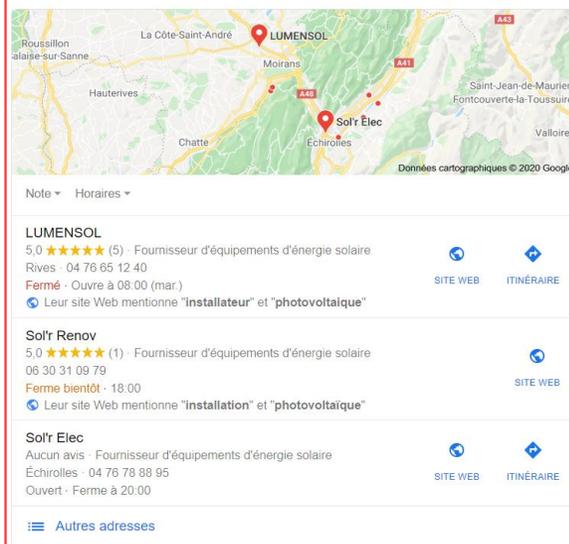
1. Collectez de nouveaux contacts

■ Communiquez sur les réseaux sociaux:

- Jeu-concours, photos/vidéos de vos installations

■ Optimisez votre visibilité sur Google My Business:

- Assurez-vous que vos informations sont à jour, demandez à vos clients de vous laisser des avis:



→ Avec Google My Business, complétez les informations affichées sur Google lorsque des clients recherchent une entreprise:

- Nom
- Adresse
- Téléphone
- Site web
- Horaires
- Avis

Exemple: recherche « installateur photovoltaïque Isère »

Comment trouver de nouveaux clients?

2. Transformez vos contacts en prospects qualifiés

■ Incluez un formulaire de contact sur votre site web, facilement accessible:

- dans une catégorie Contact
- + au bas des pages présentant vos solutions

■ Avec ces champs:

- Nom, email, téléphone, adresse
- Ajoutez la possibilité de télécharger les photos du toit
- N'oubliez pas la case optin GDPR: « J'accepte de recevoir la newsletter de xxx »
- Questions optionnelles: comment nous avez-vous connus? Quel type de solution recherchez-vous?

Exemple: formulaire d'inscription à la newsletter SolarEdge pour les propriétaires de maisons:

Restez au courant des dernières solutions de gestion intelligente de l'énergie de SolarEdge. Inscrivez-vous à notre newsletter.

Nom

Email

France

Téléphone (optionnel)

Code Postal

Comment pouvons-nous vous aider?

J'aimerais recevoir la newsletter de SolarEdge et des offres spéciales

CAPTCHA

This question is for testing whether or not you are a human visitor and to prevent automated spam submissions.

Je ne suis pas un robot

reCAPTCHA
Confidentialité - Conditions

Envoyer

Vente à distance : Le premier appel

▀ Prenez rendez-vous

- ▀ Utilisez l'agenda virtuel pour programmer un rappel automatique
- ▀ Accordez-vous sur l'outil que vous utiliserez pour l'appel vidéo

▀ Comprenez les besoins du client (objectif, logique, investissement, etc.)

- ▀ Écoutez ses questions

▀ Recueillez toutes les informations utiles

- ▀ Géolocalisation du site, photos du toit, facture



Vente à distance: Le premier appel

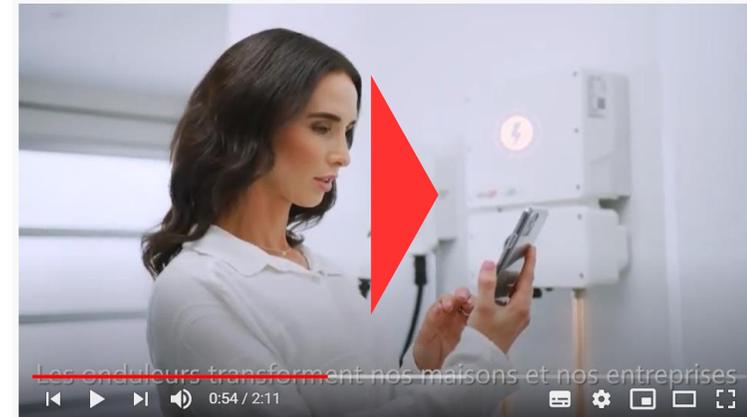
- ▮ **Anticipez ce qui se passera pendant la réunion**
 - ▮ 25-30 minutes, devant l'ordinateur
 - ▮ Objectif et structure du conseil
 - ▮ Rappel quelques heures avant
- ▮ **Envoyez un e-mail de confirmation de rendez-vous**
 - ▮ *Checklist*
 - ▮ Vidéos/brochures pour votre proposition et références sur le site/sur les produits



Vente à distance : Anticipez votre proposition

Créez la curiosité chez vos clients!

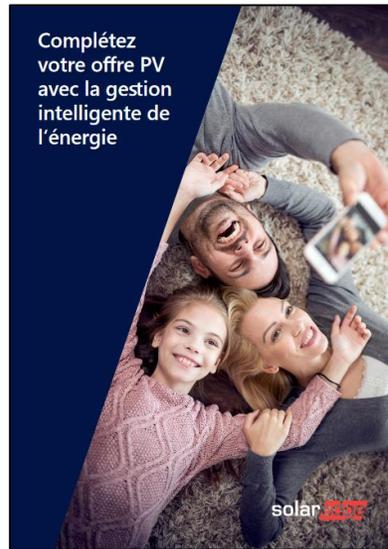
- Insérez des informations de votre offre dans l'e-mail de confirmation de rendez-vous
- Faites participer votre client, en lui donnant la possibilité de recueillir des informations
- Gérez les questions complexes
- Structurez vos arguments, affirmez votre rôle de consultant
- Partagez les vidéos SolarEdge disponibles sur YouTube
- Brochures SolarEdge spécialement rédigées pour les particuliers:
 - Selon l'intérêt : les avantages de la solution, Storedge, Smart Energy
 - Disponibles dans la zone Téléchargement sur le site SolarEdge



Brochures SolarEdge

Cliquez pour télécharger:

Brochure pour particuliers



Gestion intelligente de l'énergie



StorEdge



Compteur d'énergie



Chargeur VE

Vente à distance : Outils technologiques utiles

Vous utilisez déjà ces outils !



Smartphone, Tablette ou PC avec caméra, connectés à Internet



Logiciel ou app pour la vidéoconférence

- Gratuit
- Facile à utiliser
- Déjà utilisé au quotidien
- Disponible pour Smartphone, Tablette ou PC
- Avec des fonctionnalités spécifiques
- Options de partage d'écran



Signature électronique ou signature numérique de reconnaissance par mot de passe à usage unique

Outils de signature à distance couramment utilisés par les banques en ligne, sans perte de temps, sans coût supplémentaire pour l'utilisateur final.



Skype
Approprié pour des rendez-vous avec deux participants (1:1), avec la possibilité de partager votre écran



Zoom
Approprié pour les rendez-vous avec plus de 2 participants (1:2), avec la possibilité de partager votre écran.



Whatsapp Et Facetime
Rendez-vous jusqu'à 4 participants
Pas de partage d'écran



Vente à distance: Préparez-vous pour le rendez-vous

■ **Préparez un projet préliminaire, avec différentes options**

- Utilisez le profil énergétique de l'utilisateur
- Jetez un coup d'œil au projet avant le rendez-vous

■ **Formulez votre meilleure offre**

- Identifiez les bons produits
- Formulez une offre préliminaire

■ **Testez la technologie à votre disposition**

- Pensez toujours à un plan B!

■ **Pratiquez et répétez**

- Avec une séance d'entraînement sérieuse, vous obtenez les meilleurs résultats!

■ **Faites connaissance avec les outils SolarEdge à votre disposition**

- Designer, plateforme de supervision, formation SolarEdge

Vente à distance : les outils à votre disposition

■ SolarEdge : une solution à valeur ajoutée

■ Comment vendre SolarEdge: les avantages de la solution SolarEdge expliqués à votre prospect

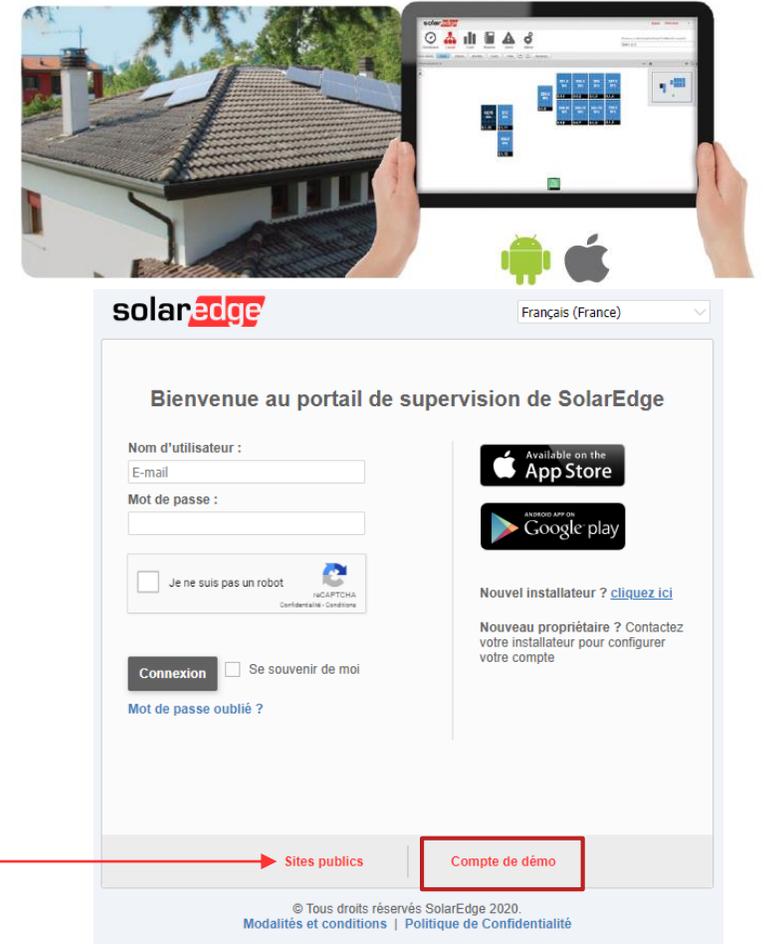
■ Pourquoi les clients finaux choisissent SolarEdge



■ Exemples pratiques à partager au cours de la réunion

Vente à distance : Plateforme de supervision

- ▀ Chaque centrale connectée fait partie de vos futures références
- ▀ Nos conseils pour une vente plus facile
 - ▀ Montrez toujours la plateforme de supervision aux clients
 - ▀ Montrez une centrale la plus proche possible de celle souhaitée par votre client.
 - ▀ Même taille
 - ▀ Mêmes toiture
 - ▀ Même type de système (avec ou sans stockage, avec ou sans domotique)
 - ▀ Que faire si vous n'avez toujours pas de centrale connectée?
 - ▀ Simple! Utilisez la fonction de compte de test
 - ▀ <https://monitoring.solaredge.com/solaredge-web/p/login>
- ▀ Formez-vous sur la plateforme de supervision avec les replays des webinaires SolarEdge: [cliquez ici](#)

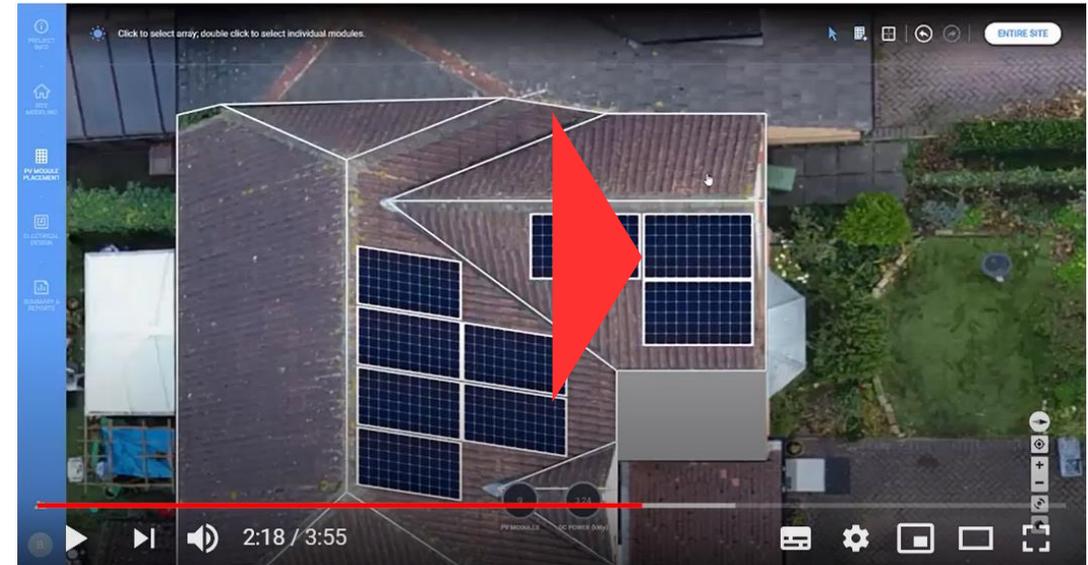


RDV en visio : Designer

L'outil Designer: créez le projet du client en direct, faites différentes simulations:

- Modélisation 3D du système
- Estimation de l'électricité solaire produite
- Taux d'autoconsommation
- Schéma de principe du système
- Résumé des détails de conception
- Liste des matériaux
- Insérez à vos devis le rapport du Designer

[Cliquez pour voir la vidéo Designer sur Youtube:](#)



Vente à distance: Designer

Designer est un outil de conception avancé, interactif, efficace et basé sur le Web

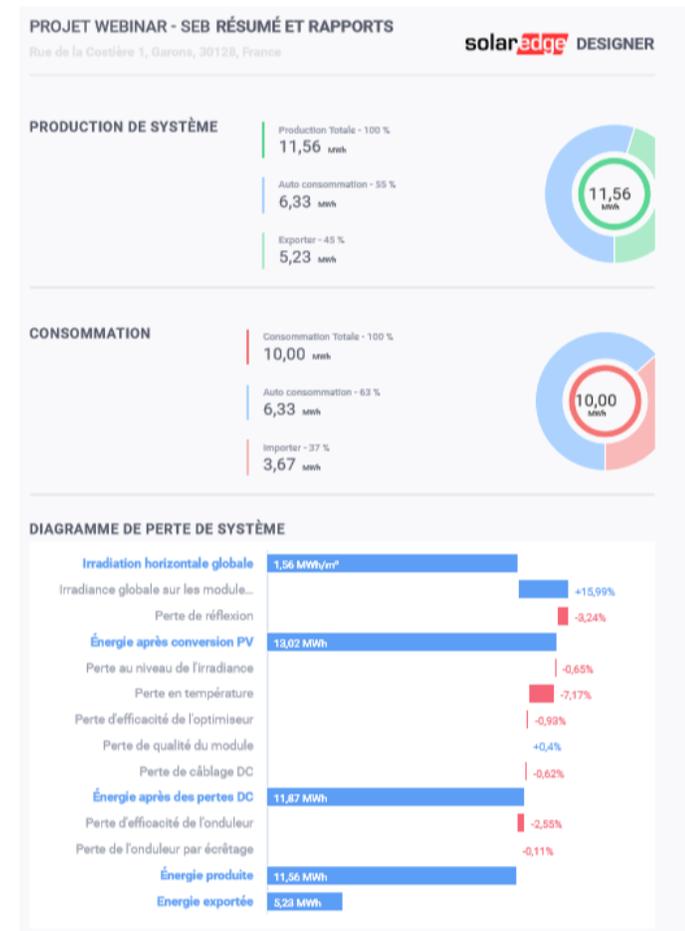
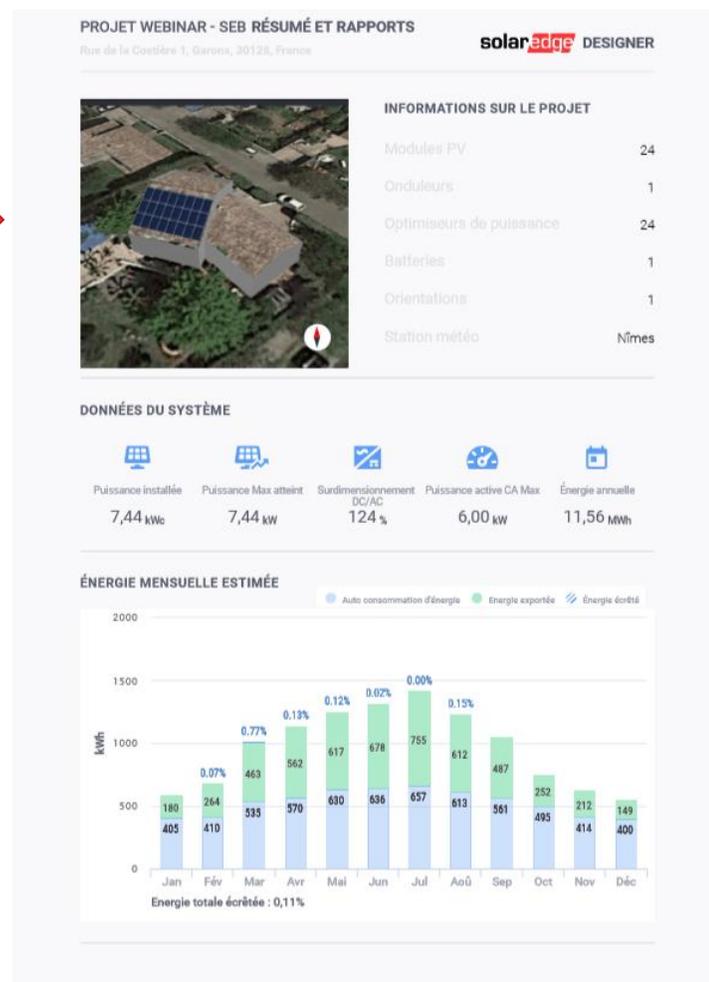
- Conception et validation des systèmes SolarEdge, du projet à l'installation
 - Réduit les coûts de conception et apporte une valeur ajoutée au client
 - Gratuit
-
- Formez-vous sur Designer avec les replays des webinaires SolarEdge: [cliquez ici](#)



Vente à distance : Rapports de projet avec designer

Un projet PV détaillé !

- Modélisation 3D du site
- énergie annuelle estimée MWh
- énergie mensuelle estimée
- taux d'autoconsommation
- diagramme des pertes du système
- tableau de détails de conception du contenu
- liste des documents



Vente à distance : Créez un contact avec le client

Personnalisez le rendez-vous

- Créez votre propre bureau virtuel
- Utilisez une caméra pendant le rendez-vous
- Regardez la caméra
- Souriez, habillez-vous normalement, soyez à l'aise
- Modulez le ton de votre voix
- Ecoutez
- Gagnez la confiance, soyez empathique
- Ne parlez pas de votre offre maintenant, prenez le temps d'apprendre à connaître votre client
- Partagez votre expérience (si vous avez une installation SolarEdge dans votre maison, utilisez-la comme référence!), franchissez la barrière des ventes



Vente à distance : pendant le rendez-vous

- ▮ **Faites participer votre client**
- ▮ **Posez des questions pour maintenir un niveau intéressant**
 - ▮ Le client doit parler 80% du temps
- ▮ **Partagez votre écran**
 - ▮ Présentation de votre offre
 - ▮ La plateforme de supervision comme référence
 - ▮ Faites une démonstration dans Designer
- ▮ **Vérifiez auprès de votre client**
 - ▮ Qu'il comprend votre offre
 - ▮ Questions/objections de bienvenue
 - ▮ Ralentissez et écoutez

Vente à distance : clôture de la vente

N'ayez pas peur de demander au client s'il accepte votre offre

- Soyez affirmé
 - "Passons à l'étape suivante"
- Utilisez des phrases construites sur si/alors (action/conséquence)
 - "Si nous faisons cela, vous êtes prêt à passer à autre chose."
- Après avoir soumis votre offre, envoyez un e-mail avec le projet et le devis en pièces jointes

Si vous comprenez que vous ne clôturerez pas la vente pendant la réunion

- Envoyez un document sommaire de devis et de projet
- Organisez une réunion ultérieure (dès que possible)
- Préparez-vous à gérer avec précision les nouvelles questions/doutes des clients
- Résumez les activités menées sur le client pour bien gérer la nouvelle réunion

Vente à distance: nos derniers conseils !

Changez votre approche

- Calme et contrôle
- Pourquoi le photovoltaïque maintenant? Si ce n'est pas maintenant, quand ?
 - Augmentation continue du prix de l'électricité
 - Sensibilité accrue pour les énergies renouvelables et la maximisation de l'autoconsommation
 - Nouveau mode de vie
- Pratiquez!
- **Idée!** Pour impliquer votre client dans le rendez-vous, proposez un Designer en direct!



Pour conclure :

- ▀ Vous ne bouleversez pas votre travail, vous utilisez juste de nouveaux moyens pour conclure vos ventes
- ▀ Les étapes de préparation sont essentielles pour assurer le succès
- ▀ Utilisez les questions pour que 80 % du temps soit utilisé par le client
- ▀ Vérifiez que le client vous suit à chaque étape, dans l'ensemble du processus
- ▀ Cloturez votre offre
- ▀ N'oubliez pas que les courriels et les appels post-réunion sont importants pour conclure le contrat, les envoyer dès que possible

- ▀ Choisissez les outils et la méthode qui fonctionnent le mieux pour vous et **pratiquez!**

Entretien avec un expert de la vente de projets solaires en ligne



Sébastien Bordonné
Responsable Commercial Nord-Est
Référent Marché Résidentiel



Eric Cavall
Président Energy GO



Questions Et Réponses

Aidez-nous à améliorer nos webinaires:

Veillez répondre à notre sondage à la fin de ce webinar

Prochain webinar:

Mercredi 20 mai à 11h – Comment vendre la solution de stockage et le backup SolarEdge

Consultez notre page dédiée pour vous inscrire:



Toutes les présentations et replays de nos webinaires sont disponibles [sur la même page.](#)

Merci !