



# 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

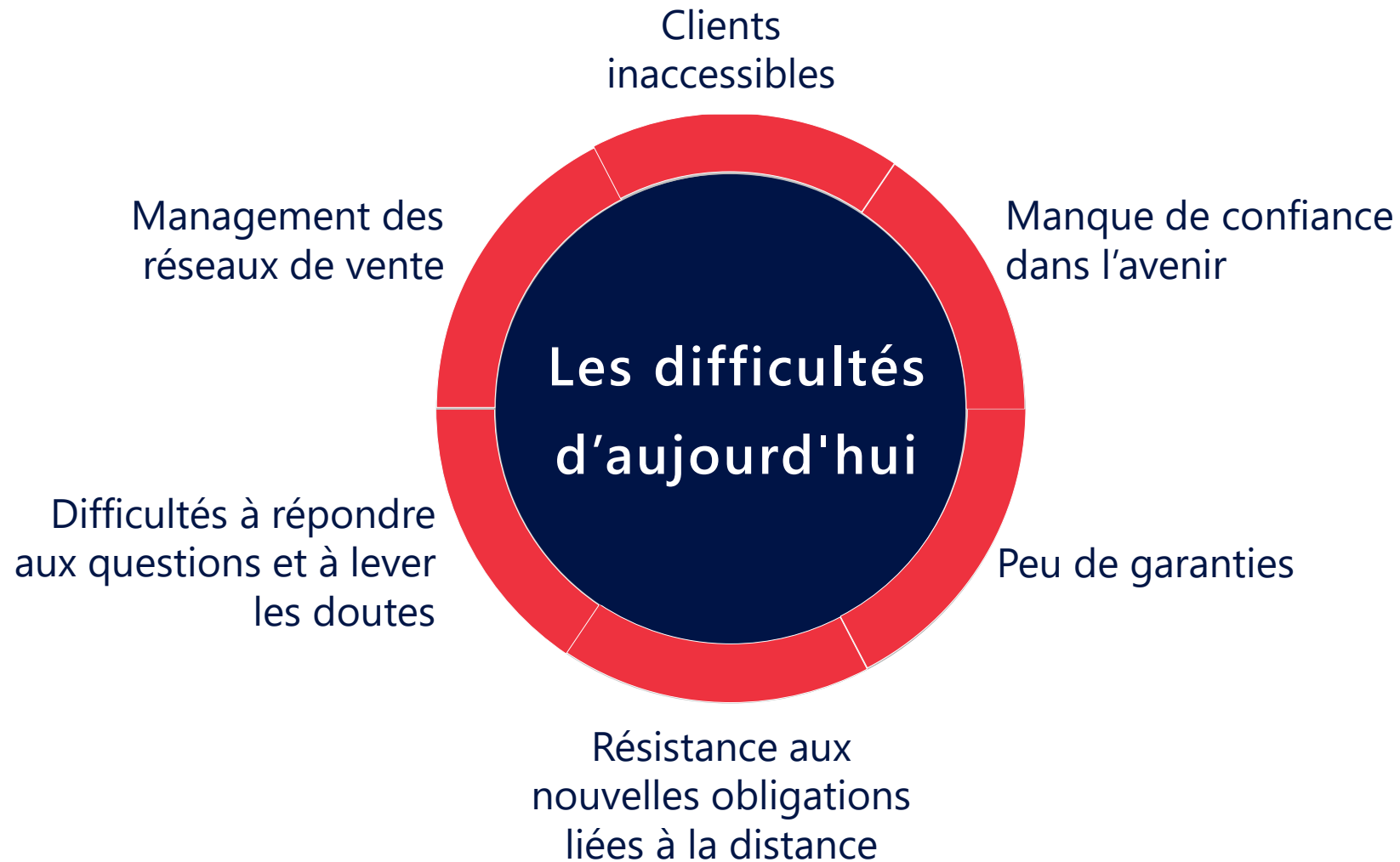
**> \$1.4B**  
CA 2019

**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



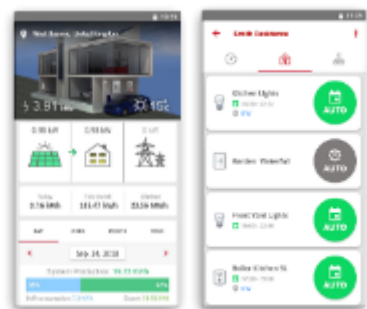
Une solution à  
valeur ajoutée

# Une solution intégrée et high-tech

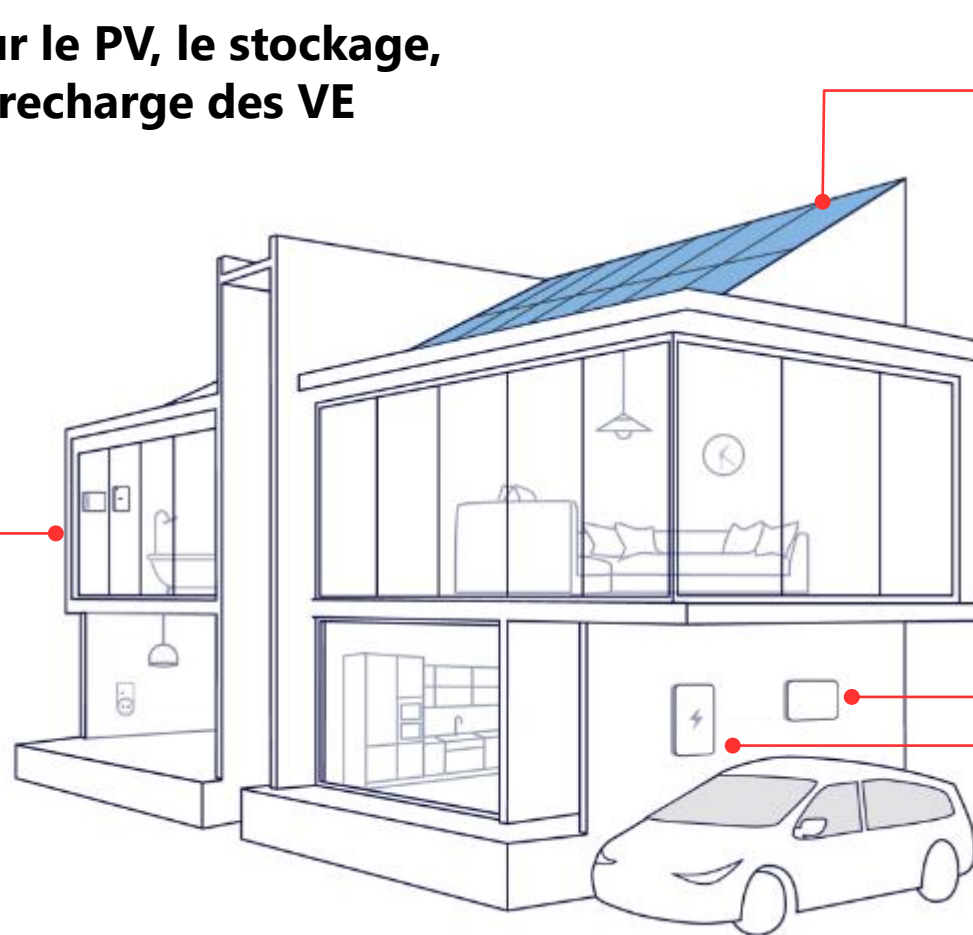
**Un fournisseur unique pour le PV, le stockage, l'énergie intelligente et la recharge des VE**



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?

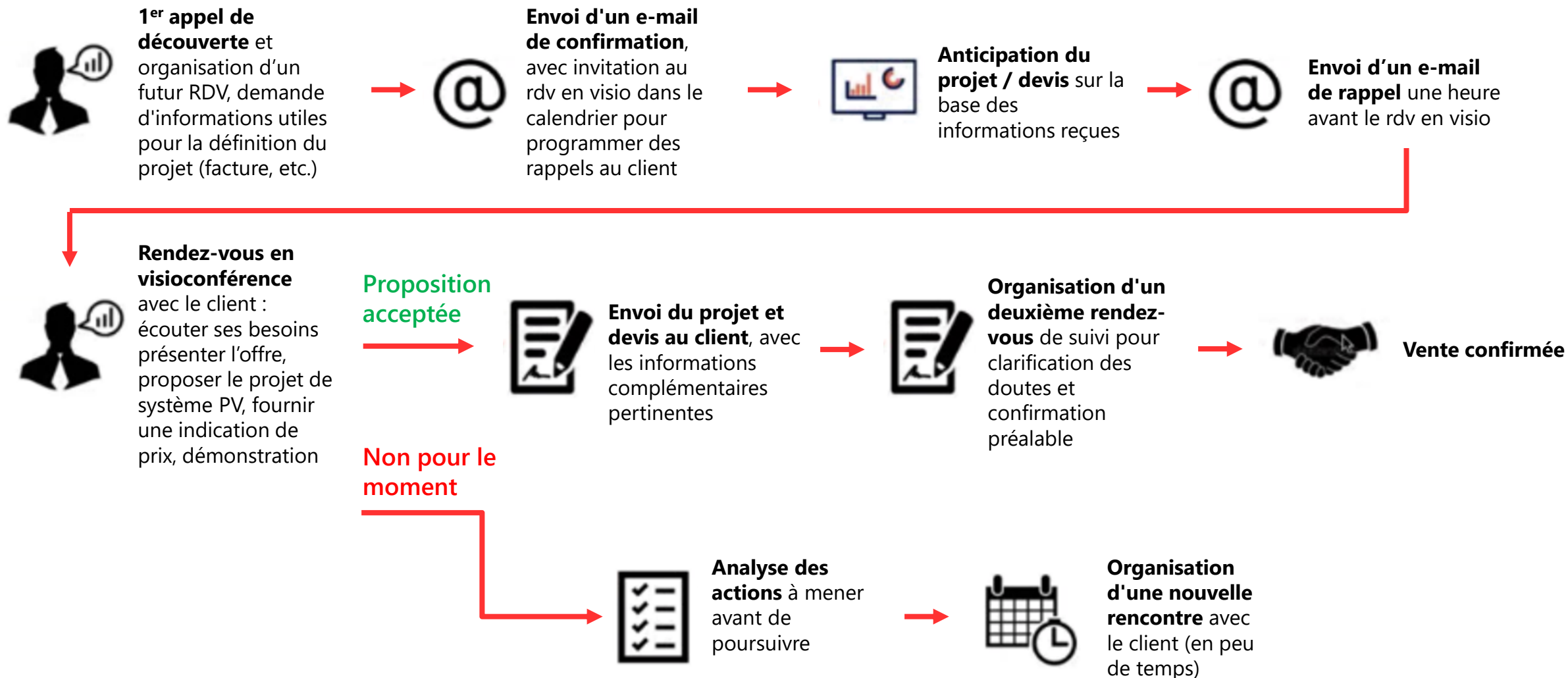
## Outils nécessaires pour des ventes à distance efficaces :

- ▀ 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.

<input type="text" value="Nome"/>	<input type="text" value="Email"/>
<input type="text" value="Italy"/>	<input type="text" value="Telefono (Facoltativo)"/>
<input type="text" value="CAP"/>	<input type="text" value="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



# 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?

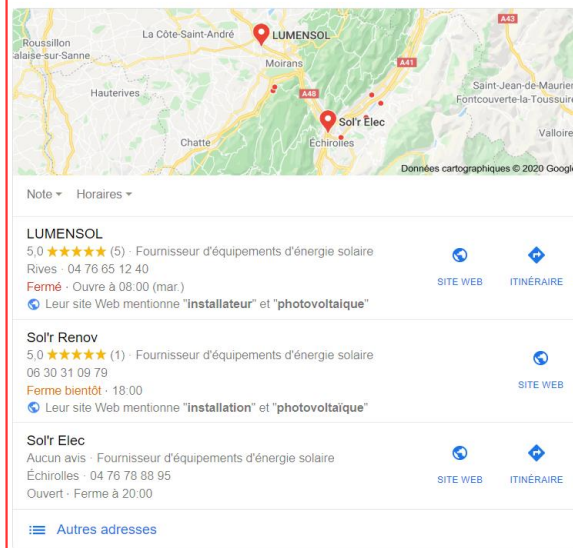
## 1. Collectez de nouveaux contacts

### ■ 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?
<input type="checkbox"/> 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.	
<input type="checkbox"/> 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

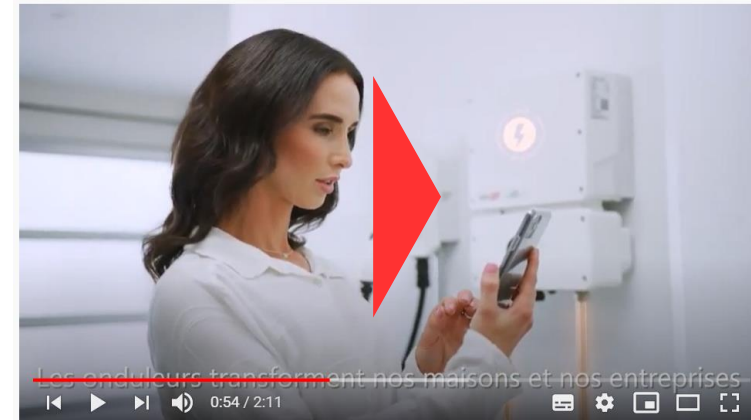
- ▮ **Anticipez ce qui se passera pendant la réunion**
  - ▮ 25-30 minutes, devant l'ordinateur
  - ▮ Objectif et structure du conseil
  - ▮ Rappel quelques heures avant
- ▮ **Envoyez un e-mail de confirmation de rendez-vous**
  - ▮ *Checklist*
  - ▮ Vidéos/brochures pour votre proposition et références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



# Vente à distance : Anticipez votre proposition

## Créez la curiosité chez vos clients!

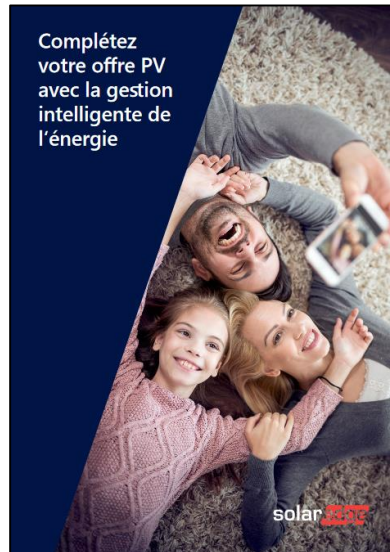
- Insérez des informations de votre offre dans l'e-mail de confirmation de rendez-vous
- Faites participer votre client, en lui donnant la possibilité de recueillir des informations
- Gérez les questions complexes
- Structurez vos arguments, affirmez votre rôle de consultant
- Partagez les vidéos SolarEdge 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**

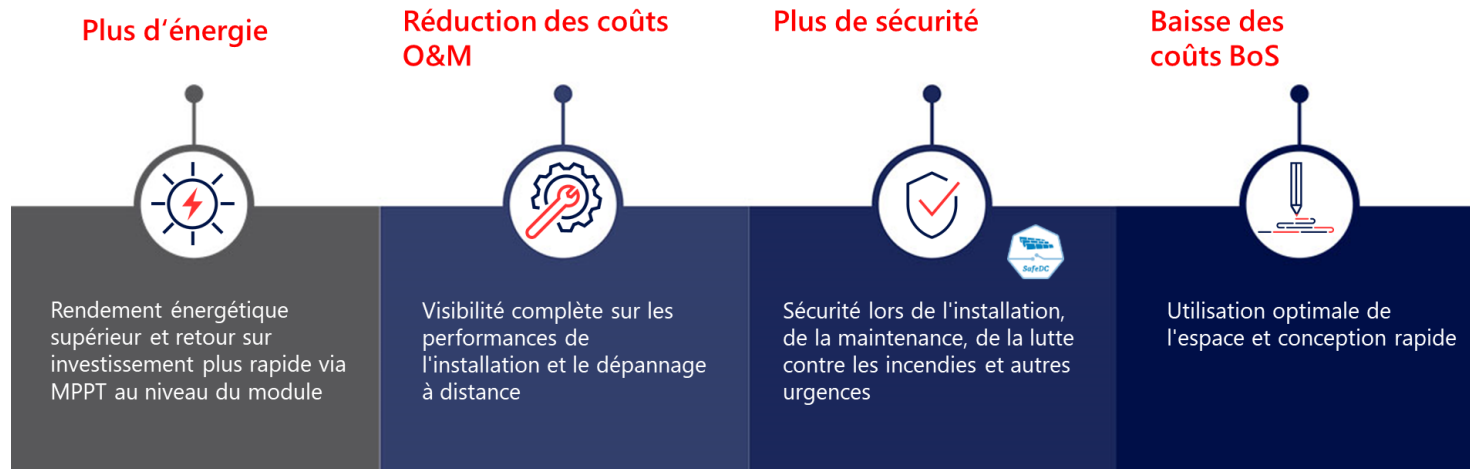
- Designer, plateforme de supervision, formation SolarEdge

# 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

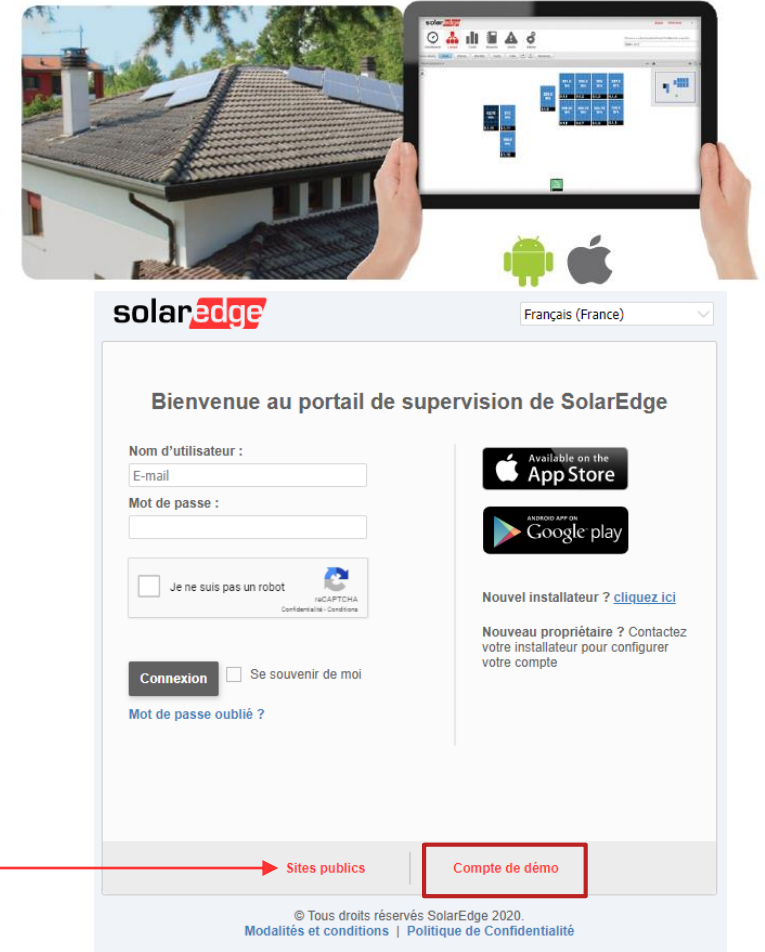
■ Pourquoi les clients finaux choisissent SolarEdge



■ 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](#)

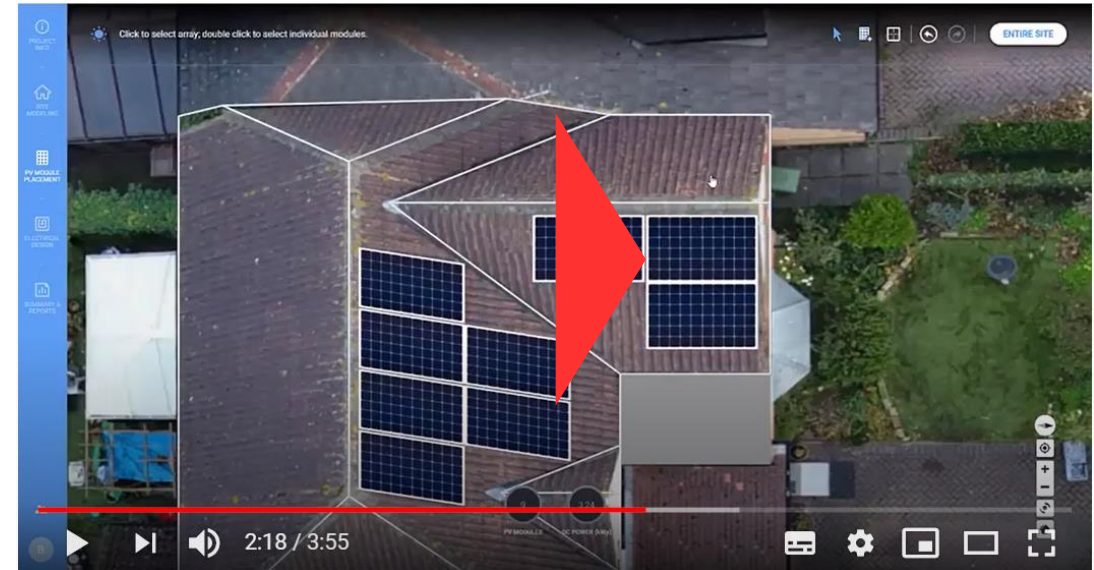


# RDV en visio : Designer

## 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

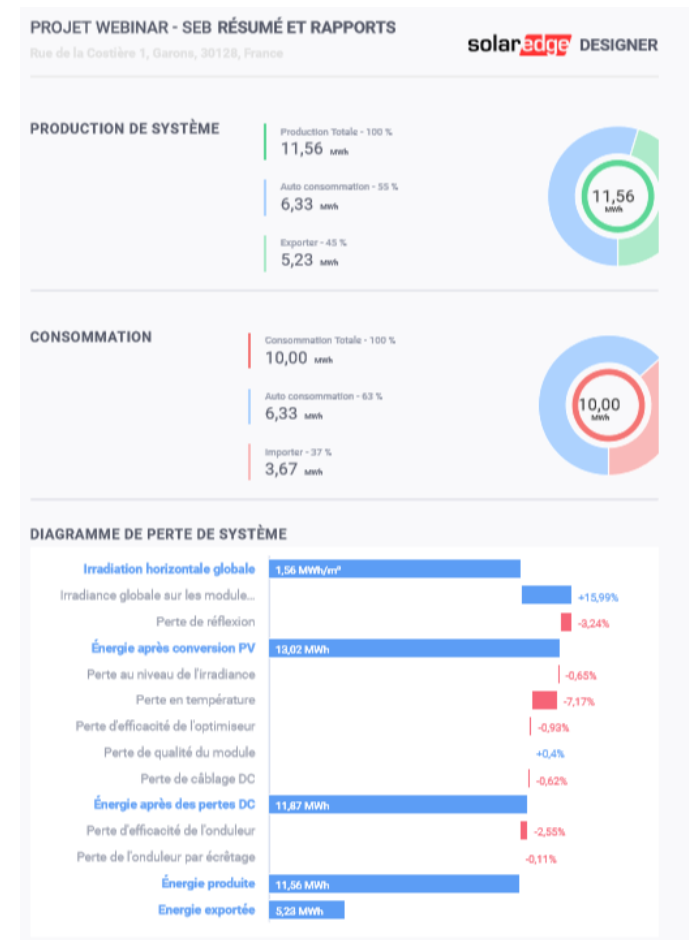
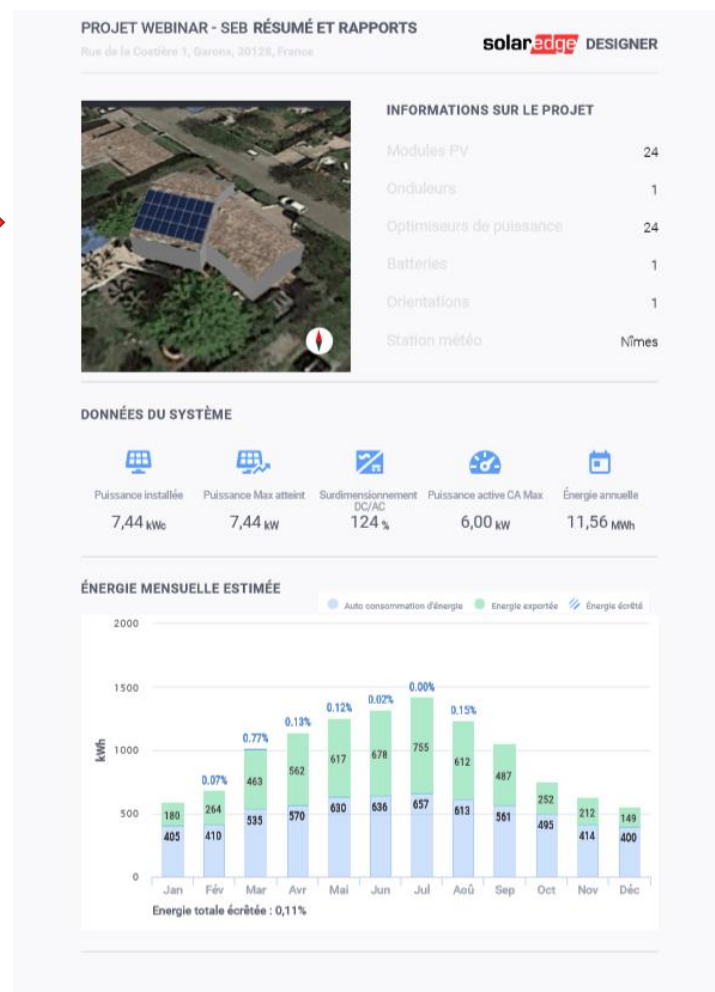
- Conception et validation des systèmes SolarEdge, du projet à l'installation
  - Réduit les coûts de conception et apporte une valeur ajoutée au client
  - Gratuit
- 
- Formez-vous sur Designer avec les replays des webinaires SolarEdge: [cliquez ici](#)



# 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 !