CAS TYPE INSTALLATEUR DE POMPES À CHALEUR · 3 ÉQUIPES

Comment une entreprise de PAC à 3 équipes peut signer *5 chantiers de plus* par mois, en 90 jours.

Un scénario type, construit chiffre par chiffre à partir de données publiques. Pas un client réel : une entreprise comme la vôtre, avec ses fuites et ce qu'il faut pour les colmater.

4 → 9

chantiers signés par mois, au 3e mois

+60 000 €

de chiffre d'affaires en plus, chaque mois

< 1 minute

pour répondre à chaque demande, au lieu du soir

Tous les résultats de ce document sont des **estimations** calculées à partir d'hypothèses détaillées page 7. Les chiffres de marché et les études citées sont **mesurés** et sourcés.

01 QUI VOUS ÉCRIT

Pourquoi un cas type, et pas un témoignage.

L

Loann, fondateur de Kliika

Ingénieur génie électrique et énergies renouvelables. 3 ans de chantiers et de devis dans le bâtiment, comme chargé d'affaires.

Côté chantier, j'ai vu une chose se répéter : les bonnes entreprises n'ont pas un problème de technique. Elles ont un problème de système. La publicité, les rappels, les devis et les relances ne sont pas reliés, et personne n'a le temps de s'en occuper entre deux chantiers.

Une demande arrive à 10 h, pendant que tout le monde est sur un toit ou dans une chaufferie. On la rappelle le soir. Entre-temps, le particulier a rempli trois autres formulaires, et c'est souvent le premier qui décroche qui obtient la visite.

Côté devis, c'est la même chose : un devis envoyé sans relance reste souvent sans réponse, et le dirigeant n'a ni le temps ni l'outil pour savoir lesquels relancer, ni quand.

J'ai créé Kliika pour ça : installer ce système chez vous, à votre nom, et m'engager sur le résultat par écrit.

« Ce n'est pas toujours le meilleur artisan qui signe. C'est celui qui répond le premier. »

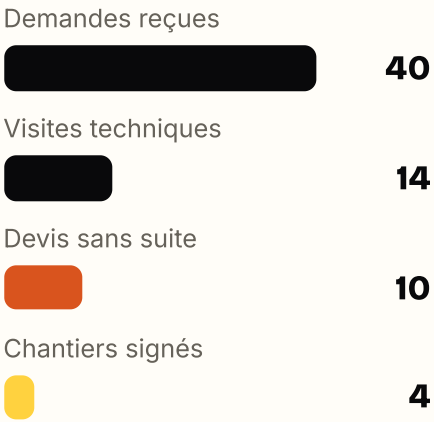
02 L'ENTREPRISE TYPE

Un installateur qui travaille bien, *et un planning qui dépend du hasard.*

Le profil ESTIMÉ

Métier	**PAC, chauffage**
Équipes de pose	**3**
Panier moyen	**12 000 € HT**
Marge brute	**35 %**
Sources des demandes	**Bouche-à-oreille, site, leads achetés**
Qui rappelle ?	**Le dirigeant, le soir**

Chaque mois, avant ESTIMÉ



35 % des demandes deviennent une visite, 30 % des visites deviennent un chantier signé.

36
demandes sur 40 qui ne deviennent jamais un chantier, chaque mois

10
devis envoyés chaque mois qui restent sans réponse

48 000 €
de chiffre d'affaires signé par mois : 4 × 12 000 €

Vous vous reconnaissez ? Gardez vos propres chiffres en tête : à la page 7, chaque hypothèse peut être remplacée par la vôtre, et on refait ce calcul ensemble pendant l'appel.

03 LES FUITES

Trois endroits où partent *les chantiers.*

Le problème n'est pas le nombre de demandes. C'est ce qui leur arrive entre le formulaire et la signature.

×21

MESURÉ

Fuite n°1 : rappeler trop tard

Les demandes sont rappelées le soir, après le chantier. Une demande rappelée en 5 minutes a 21 fois plus de chances d'être qualifiée qu'en 30 minutes. Contactée dans l'heure, elle en a 7 fois plus qu'une heure plus tard.

Lead Response Management Study, MIT, 2007 · Harvard Business Review, 2011, 2 241 entreprises.

14

ESTIMÉ

Fuite n°2 : des visites sans filtre

Chaque visite coûte une demi-journée. Projet hors zone, locataire, simple curiosité ou travaux dans deux ans : sans questions avant le déplacement, une partie des 14 visites du mois ne pouvait pas aboutir.

10

ESTIMÉ

Fuite n°3 : des devis jamais relancés

10 devis par mois partent sans relance organisée. Le particulier compare, hésite, puis signe ailleurs sans prévenir. Une relance à J+3, J+7 et J+14 suffit souvent à obtenir une réponse, positive ou non.

Et la publicité seule ne suffit pas MESURÉ

Sur la bibliothèque publicitaire de Meta, 1 499 annonceurs liés à la pompe à chaleur ont été passés au crible entre janvier 2024 et octobre 2026. Sur les 109 installateurs suivis, la durée médiane avant l'arrêt des publicités est de **6 mois**. Sans réponse rapide, qualification et relance derrière, la pub finit coupée.

Bibliothèque publicitaire Meta, analyse Kliika, octobre 2026 · 15 588 entreprises RGE pompe à chaleur : registre public ADEME.

04 LE SYSTÈME CHANTIER PLEIN

Un système, pas une campagne.
4 étapes, à votre nom.

1
Les demandes
Des annonces locales Meta et Google à votre nom, une offre par saison, une seule entreprise par zone.

2
La vitesse
Chaque demande contactée en moins d'une minute, avec un lien pour réserver la visite.

3
Qualification et relance
Des visites utiles, filtrées avant le déplacement, et chaque devis relancé jusqu'à une réponse.

4
Le suivi
Chaque demande suivie jusqu'au chantier, et le coût exact d'un chantier signé.

Les 90 jours

Semaine 1
Appel de lancement, zone et offres de saison validées, point de départ mesuré ensemble.

Jour 21
Annonces en ligne, réponse automatique en moins d'une minute, relances des devis actives.

Jour 45
Ciblage et annonces optimisés chaque semaine. Point mensuel avec Loann.

Jour 90
Bilan chiffré : coût par demande, par visite, par chantier signé.

Ce que fait Kliika
- ✓ Les annonces, la fiche Google et le formulaire de qualification
- ✓ Les SMS instantanés et l'agenda de réservation des visites
- ✓ La séquence de relance des devis, par e-mail et SMS
- ✓ Le tableau de bord, du clic au chantier signé

Ce que fait l'entreprise
- ✓ Fournir ses photos, ses avis et ses offres de saison
- ✓ Tenir son agenda de visites à jour
- ✓ Rappeler les demandes dans la journée, avec nos scripts
- ✓ Faire les visites, les devis et les chantiers

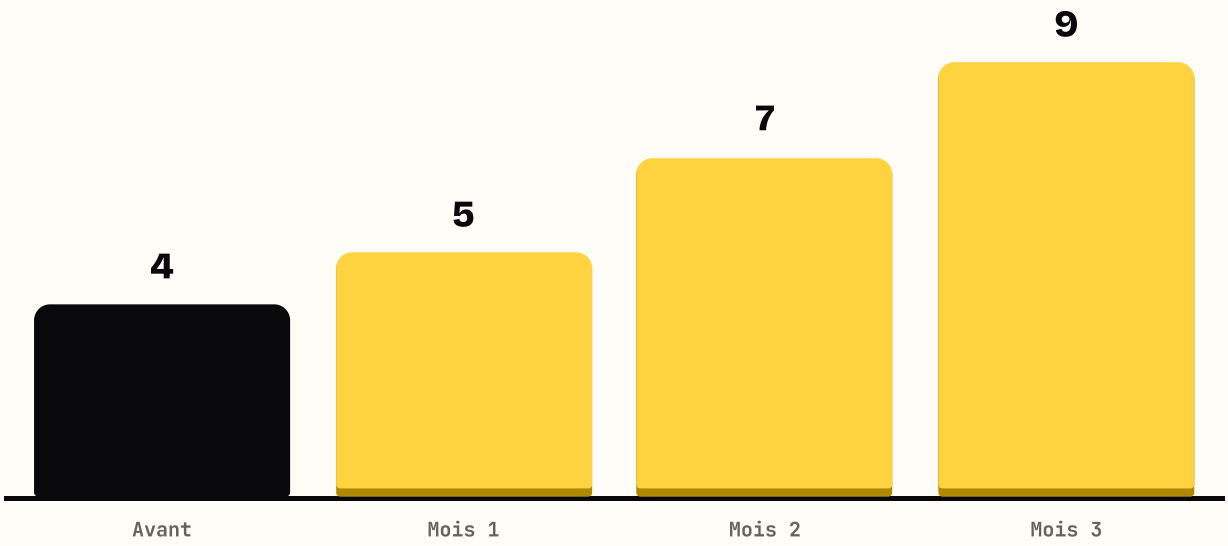
Tout reste au nom de l'entreprise : comptes publicitaires, annonces, contacts, formulaire.

05 AU 3 E MOIS

De 4 à 9 chantiers signés
par mois, dans ce scénario.

Chantiers signés par mois

ESTIMÉ



Mois 1 : 3 semaines de mise en place, peu de nouvelles demandes. La montée vient des nouvelles demandes et des devis relancés.

CHAQUE MOIS	AVANT	MOIS 3	ÉCART
Demandes reçues	**40**	**75**	**+35**
Délai de rappel	**le soir**	**< 1 minute**	**—**
Visites techniques	**14**	**28**	**+14**
Taux de signature	**30 %**	**32 %**	**+2 pts**
Chantiers signés	**4**	**9**	**+5**
Chiffre d'affaires signé	**48 000 €**	**108 000 €**	**+60 000 €**
Marge brute dégagée	**16 800 €**	**37 800 €**	**+21 000 €**

Le gain vient surtout de 35 demandes exclusives en plus, rappelées en moins d'une minute et filtrées avant la visite. La signature ne gagne que 2 points, grâce à la relance des devis.

06 LES HYPOTHÈSES

Tout le calcul, *à remplacer par vos chiffres.*

HYPOTHÈSE	VALEUR	PREUVE
Demandes actuelles par mois	**40**	ESTIMÉ
Nouvelles demandes exclusives au 3e mois	**+35**	ESTIMÉ
Demandes qui deviennent une visite (avant, puis au 3e mois)	**35 % → 37 %**	ESTIMÉ
Visites qui deviennent un chantier signé	**30 % → 32 %**	ESTIMÉ
Panier moyen · marge brute	**12 000 € · 35 %**	ESTIMÉ
Budget publicitaire, payé directement à Meta et Google	**1 500 € / mois**	ESTIMÉ
Effet de la vitesse de rappel sur la qualification	**×21**	MESURÉ MIT, 2007

BAS

+3

25 nouvelles demandes, 35 % de visites, 30 % de signature

CENTRAL

+5

35 nouvelles demandes, 37 % de visites, 32 % de signature

HAUT

+7

45 nouvelles demandes, 38 % de visites, 33 % de signature

Chantiers signés en plus par mois, au 3e mois. L'hypothèse qui pèse le plus : le nombre de nouvelles demandes, qui dépend de votre zone et de la saison.

Sur les 90 jours ESTIMÉ

4 500 €
de budget publicitaire, payé directement à Meta et Google

+9
chantiers signés en plus : 1 + 3 + 5

+37 800 €
de marge brute en plus, soit 8 fois le budget publicitaire

07 LA GARANTIE

+2 chantiers signés par mois, d'ici 90 jours. *Écrit au contrat.*

Sinon, nous continuons sans frais jusqu'à l'atteindre. Votre point de départ est mesuré ensemble au lancement.

Ce que vous pouvez vérifier

- ✓ Le système vous est montré en direct pendant l'appel
- ✓ Tout est à votre nom : comptes, annonces, contacts
- ✓ La garantie et ses conditions sont écrites au contrat
- ✓ Les chiffres de marché et les études cités sont publics

Votre zone, rien qu'à vous

Une seule entreprise de votre métier par zone. Vos demandes ne sont partagées avec personne.

Aucun abonnement. Le budget publicitaire est réglé directement à Meta et Google, sur vos comptes.

En 30 minutes, on refait ce calcul avec vos vrais chiffres.

Réserver un appel · kliika.fr

Ce document présente un scénario illustratif : l'entreprise décrite n'existe pas, et ses résultats sont des estimations, pas une promesse. Seule la garantie écrite au contrat engage Kliika.