



SUPPORT D'AIDE À LA DÉCISION

Un canal de demandes en plus, avec un prix annuel ajusté

Ce document aide à comparer le coût d'un référencement annuel sur SOS Nettoyage Extrême avec les dépenses souvent nécessaires pour générer des demandes ailleurs : publicité au clic, réseaux sociaux, agence, site internet, pages locales et temps de suivi.

L'objectif n'est pas de remplacer vos canaux actuels, mais d'évaluer si un référencement supplémentaire peut se couvrir avec quelques interventions réellement signées dans l'année.

01

Un prix connu avant engagement

Le tarif annuel est présenté avant validation et peut être ajusté selon le périmètre retenu.

02

Un canal complémentaire

Le référencement peut s'ajouter à vos demandes actuelles : bouche-à-oreille, site internet, Google Ads, réseaux sociaux ou apporteurs d'affaires.

03

Un seuil simple à comprendre

On estime combien d'interventions signées pourraient couvrir le coût annuel, selon votre panier moyen.

COÛT D'ACQUISITION

Le prix d'un référencement doit être comparé au coût d'une demande réellement exploitable

Une entreprise ne paie pas seulement pour être visible. Elle paie pour obtenir des contacts pertinents, au bon endroit, sur les prestations qu'elle sait vraiment traiter.

ACQUISITION CLASSIQUE

Vous dépensez souvent avant de savoir si cela va vous rapporter

- Vous payez des clics ou de la publicité
- Vous pouvez payer une agence pour gérer les campagnes
- Vous devez parfois faire modifier votre site ou créer des pages spécifiques
- Vous devez suivre les appels, les formulaires et les demandes reçues
- Certains contacts ne correspondent pas à votre zone, à vos prix ou à vos prestations
- Au final, le coût réel dépend seulement des chantiers réellement signés

RÉFÉRENCIEMENT PLATEFORME

Vous ajoutez un canal simple, avec un prix connu avant engagement

- Vous choisissez le département et les prestations concernées
- Vous connaissez le prix annuel avant de vous engager
- Vous ne payez pas chaque clic ni chaque recherche
- Les demandes transmises correspondent au périmètre retenu
- Vous restez libre d'accepter, refuser ou chiffrer chaque intervention
- Quelques chantiers signés peuvent parfois couvrir le coût annuel selon votre panier moyen

LA VRAIE QUESTION

Combien dépensez-vous aujourd'hui pour obtenir un chantier signé ?

Le sujet n'est pas seulement le prix du référencement. Le sujet, c'est le nombre de chantiers qu'il faudrait signer dans l'année pour couvrir ce coût et en faire un canal rentable en complément de vos demandes actuelles.

GOOGLE ADS, RÉSEAUX, AGENCE

Les canaux payants peuvent vite additionner plusieurs coûts

Les campagnes publicitaires peuvent être utiles, mais elles exigent un budget, du pilotage et une conversion réelle derrière chaque clic ou contact.

Canal	Ce que vous payez	Point de vigilance
Google Ads	Clics, enchères, mots-clés, optimisation	Un clic ne devient pas forcément une demande.
Réseaux sociaux	Créatifs, ciblage, impressions, relances	L'intention d'achat peut être moins immédiate.
Agence	Frais de gestion, reporting, budget média	Coût fixe en plus du budget publicitaire.
Site internet	Création, maintenance, SEO, contenus	Résultats progressifs et concurrence locale.
Référencement plateforme	Abonnement annuel sur périmètre validé	Pas de volume garanti, mais un cadre clair de transmission des demandes.

Un clic n'est pas un chantier signé

Avec la publicité, vous pouvez payer pour une visite sur votre site sans savoir si la personne appellera, demandera un devis ou acceptera votre prix.

À retenir

Le coût à regarder n'est pas le prix du clic, mais le coût nécessaire pour obtenir un vrai chantier signé.

BUDGET ANNUEL COMPLET

Une acquisition payante ne se limite pas au coût des clics

Pour comparer correctement, il faut additionner la publicité, le pilotage des campagnes, les pages d'atterrissage, la maintenance du site et le temps passé à trier les contacts.

ACQUISITION PAYANTE HORS PLATEFORME

19 944 € à 333 600 € / an dans les exemples ci-dessous

Ces montants additionnent publicité, gestion des campagnes, webmaster et pages à maintenir pour générer des demandes via Google Ads, réseaux sociaux ou agence.

RÉFÉRENCIEMENT SOS NETTOYAGE EXTRÊME

À partir de 349 € HT / an en lancement, selon le périmètre

Un prix annuel connu avant engagement, sans paiement au clic ni budget publicitaire quotidien à piloter.

Le prestataire garde la main sur ses devis, ses prix et les interventions qu'il accepte.

VS

SCÉNARIO PRUDENT

19 944 €/an

Publicité	10 944 €
Gestion Ads	6 000 €
Webmaster / landing pages	3 000 €

Base : 30 €/jour de publicité, calculé sur 30,4 jours/mois, avec accompagnement minimal.

SCÉNARIO ACTIF RÉGIONAL

116 200 €/an

Publicité	91 200 €
Gestion Ads	15 000 €
Webmaster / landing pages	10 000 €

Base : 250 €/jour de publicité + suivi régulier + pages à optimiser.

SCÉNARIO OFFENSIF MULTI-ZONES

333 600 €/an

Publicité	273 600 €
Gestion Ads	36 000 €
Webmaster / landing pages	24 000 €

Base : 750 €/jour de publicité + pilotage soutenu + maintenance renforcée.

LE CALCUL QUI PARLE

Combien de chantiers faut-il signer pour couvrir le coût annuel ?

Calcul simple

Coût annuel du canal ÷ panier moyen d'un chantier = nombre de chantiers à signer

Sources de cadrage : Google Ads Help, calcul des budgets mensuels sur 30,4 jours ; WordStream et LocalIQ, "Google Ads Benchmarks 2025" pour les ordres de grandeur du coût par lead. Les budgets ci-dessus sont des hypothèses de simulation à adapter selon les devis, la zone, la concurrence et la stratégie publicitaire.

SEUIL DE COUVERTURE

Faites votre propre calcul en 30 secondes

Repérez un niveau de référencement annuel, puis comparez-le à votre panier moyen. Le tableau indique le nombre d'interventions converties nécessaires pour couvrir le montant du référencement, hors coûts internes.

RÉFÉRENCEMENT ANNUEL	PANIER 600 € HT	PANIER 900 € HT	PANIER 1 500 € HT	PANIER 2 500 € HT
349 € HT/an	1 intervention	1 intervention	1 intervention	1 intervention
799 € HT/an	2 interventions	1 intervention	1 intervention	1 intervention
1 490 € HT/an	3 interventions	2 interventions	1 intervention	1 intervention
2 490 € HT/an	5 interventions	3 interventions	2 interventions	1 intervention
3 990 € HT/an	7 interventions	5 interventions	3 interventions	2 interventions
5 990 € HT/an	10 interventions	7 interventions	4 interventions	3 interventions
7 990 € HT/an	14 interventions	9 interventions	6 interventions	4 interventions

01

Quel est votre panier moyen ?

Sur une intervention réellement signée, pas sur un simple contact.

02

Combien d'interventions suffisent ?

Le seuil peut parfois être atteint avec peu de dossiers convertis.

03

Combien coûte votre acquisition actuelle ?

Publicité, agence, site, temps commercial et contacts non exploitables.

À adapter à votre réalité

Le calcul doit idéalement être fait sur votre marge, votre panier moyen réel, vos coûts internes et votre taux de transformation. La plateforme ne fixe pas vos prix d'intervention et ne promet pas de résultat.



DÉCISION COMMERCIALE

Un référencement à évaluer comme un investissement d'acquisition locale

Le modèle peut avoir du sens lorsque vos interventions ont une valeur suffisante, que votre zone est réellement couverte et que vous répondez vite aux demandes correspondant à votre périmètre.

Ce que vous sécurisez

- Un cadre annuel clair
- Un périmètre par département et sous-type de prestation
- Un canal de demandes complémentaire à vos sources actuelles

Ce que vous évitez

- Payer chaque clic isolément
- Piloter vous-même des campagnes publicitaires au quotidien
- Créer et maintenir des pages pour chaque recherche locale
- Gérer seul le référencement, les annonces et les ajustements techniques

Prochaine étape :

demandez la disponibilité de votre département et de vos sous-types de prestations.

Les prestataires référencés exercent dans le cadre d'un abonnement payant souscrit auprès de la plateforme ; ce référencement ne constitue pas un agrément, une certification ni une labellisation.

Les exemples chiffrés sont fournis à titre indicatif et pédagogique. Ils ne constituent ni une promesse de demandes, ni une garantie de chiffre d'affaires, de marge, de rentabilité ou de résultat.