**Guia de conversação ou papel de formação geral sobre televendas de vídeos explicativos:**

Mais importante ainda, quanto mais souber sobre vídeo explicativo e quanto mais ágil for ao telefone, mais provável será que feche negócios. Os seus parceiros de conversação são muitas vezes pessoas inteligentes em posições de liderança e são normalmente relutantes em serem enganados com um guia de conversação mecânica. Também não é muito agradável adoptar uma abordagem mecânica. Quanto mais se sabe exactamente do que se está a falar, mais confiança se pode construir com a pessoa oposta. A perícia, mais um comportamento pessoal e agilidade ao telefone relativamente a várias questões, garantirão o sucesso a longo prazo da venda de vídeos explicativos.

Este guia de conversação é um guia temático, mas muitas vezes não poderá ser coberto nas conversas em cronologia ou tópico geral, dependendo de quem é a pessoa através de si e que nível de conhecimento a pessoa tem sobre o tópico de vídeos explicativos ou produções de vídeo.

**Guia de conversação:**

Saudações, Mikulaschek está a falar, da agência de vídeo explicadora explain ti simple. Falámos do LinkedIn a respeito do tema dos vídeos explicativos, tem tempo agora?

(Esperar por resposta, fazer conversa fiada).

Sr. Huber, dei uma vista de olhos ao seu website e penso que poderia melhorar enormemente a comunicação do seu website na área superior se posicionasse aí um vídeo explicativo.

É importante que os seus potenciais clientes compreendam o seu tópico tão facilmente quanto possível num mínimo de tempo e não tenham de ler demasiado no início. Num vídeo explicativo de 1 a 2 minutos, pode fazer o trabalho de persuasão necessário para que os visitantes do seu sítio web leiam no seu sítio web de bom grado e o contactem porque compreendeu a questão essencial do seu negócio, como pode ajudá-los a resolver o seu problema.

Mas pode utilizar estes vídeos explicativos não só para a página inicial do seu website, mas também para e-mails que envia diariamente para dar aos potenciais clientes uma primeira impressão da sua empresa relativamente às suas principais competências e para marketing online na área da publicidade no YouTube e Facebook para aquisição de novos clientes. Mas também para feiras comerciais ou mensagens de chat, os vídeos explicativos são uma ferramenta multi-funcional interactiva para captar os seus clientes a vários níveis num espaço de tempo mínimo.

**Como é produzido um vídeo explicativo?**

Está a bordo com todas as etapas de produção e tem 2 laços de correcção incluídos, sem custos adicionais para cada etapa de produção. Também passamos com estes loops de correcção em 90% dos casos. No início do projecto, receberá de nós perguntas detalhadas sobre o conceito. Aqui iremos determinar, especialmente no início, qual é o melhor estilo para o seu vídeo explicativo. Para compreender melhor que estilo gosta mais, envie-nos um vídeo explicativo do nosso canal YouTube ou de um concorrente, ou um vídeo que geralmente lhe atraia esteticamente, para que possamos restringir as ideias estéticas que tem no início. Recomendamos vídeos explicativos a cores aos nossos clientes porque estão em sintonia com o zeitgeist e sabemos pela pesquisa de recepção que os vídeos explicativos a cores são muito populares. Depois de termos determinado o estilo e respondido às questões relativas ao conceito, desenvolvemos um guião que lhe enviamos para revisão. Depois de termos completado um guião coerente, enviar-lhe-emos uma selecção de actores de voz. Após o texto ter sido gravado, elaboramos um storyboard e depois terminamos o vídeo explicativo.

**Quanto tempo demora a completar o vídeo do explicador?**

Em média, leva 2 a 8 semanas, no máximo. Depende principalmente da rapidez com que nos der o seu feedback relativamente às etapas individuais da produção, uma vez que está a bordo para cada etapa da produção. Quanto mais depressa obtivermos o feedback, mais depressa poderemos completar o seu vídeo explicativo.

**Quanto custaria um vídeo explicativo deste tipo?**

Sr. Huber, temos vindo a produzir vídeos explicativos há 10 anos e temos produzido vídeos explicativos para start-ups até grandes empresas como a Wiener Wohnen ou a Bayer. A gama de preços aqui é normalmente entre 2.500 e 5.000 euros. No entanto, também produzimos vídeos por 10.000 euros ou mais de vez em quando. O preço final depende de vários factores, tais como o estilo do vídeo, quão complexos e detalhados devem ser os desenhos individuais, quanto movimento há no vídeo, que narrador é escolhido, que música de fundo, etc. É um pouco como pagar uma conta por um vídeo.

É um pouco como comprar um carro, quando se vai a um concessionário de automóveis, normalmente tem-se uma vasta gama de escolhas. Dependendo de quanto se gasta, é preciso limitar-se um pouco em termos da pletora de opções ou pode deixar todo o processo criativo correr à solta.

A nossa ambição é produzir um vídeo explicativo para si que corresponda às suas expectativas, mas também, claro, às suas possibilidades financeiras. A fim de poder enviar-lhe uma oferta precisa, poderia informar-me da gama de preços em que gostaria de se ter mudado, que seria um ponto de referência importante para mim, a fim de poder fazer-lhe uma oferta detalhada. Se eu soubesse aproximadamente qual era o vosso orçamento, poderia determinar em conformidade em termos de possibilidades criativas, logo à partida o que podíamos ou não podíamos ou não podíamos empacotar.

Apenas para esclarecer. Quando um start-up chega até nós, o argumento principal é geralmente o de fazer o preço o mais baixo possível e normalmente reunimo-nos aqui a 2.500 euros nessa altura. Com grupos empresariais, por outro lado, o preço é normalmente menos importante do que se podemos satisfazer as suas necessidades específicas. Muitas vezes tais produções têm de ser apresentadas a um conselho de administração e aqui é difícil dizer que comprámos os vídeos explicativos mais baratos possíveis, mas aqui trata-se principalmente de alcançar o objectivo exacto do projecto e não se limitar em termos de criatividade para alcançar este objectivo.

**Nota**: Se o cliente não quiser dar um orçamento, então basta assinalar que lhe enviaremos a melhor cotação possível com base nas suas respostas conceptuais. É importante notar que não oferecemos vídeos explicativos por menos de 2.500, - euros.

Sr. Huber, tem alguma pergunta a fazer? Não

Sr. Huber, gostaria então de lhe agradecer muito pela agradável primeira reunião. Enviar-lhe-ei hoje as primeiras informações essenciais por correio electrónico. Seria importante se pudesse responder às perguntas do conceito o mais pormenorizado possível e, por favor, dar-me um intervalo de preços, então posso fazer-lhe uma oferta exacta com base nesta informação.

Aguardo com expectativa o vosso contacto em breve.

Adeus.