**Guía de conversación o documento de formación general sobre la televenta de vídeos explicativos:**

Lo más importante de entrada es que cuanto más sepas de vídeos explicativos y más ágil seas al teléfono, más probabilidades tendrás de cerrar tratos. Sus interlocutores suelen ser personas inteligentes en posiciones de liderazgo y suelen ser reacios a que se les engañe con una guía de conversación mecánica. Tampoco es muy conveniente adoptar un enfoque mecánico. Cuanto más sepas exactamente de qué estás hablando, más confianza podrás crear con la persona de enfrente. La experiencia, además de un comportamiento agradable y la agilidad al teléfono en relación con diversas cuestiones, garantizarán el éxito a largo plazo en la venta de vídeos explicativos.

Esta guía de conversación es una guía temática, pero a menudo no podrá ser cubierta en las conversaciones en la cronología o el tema general, dependiendo de quién es la persona frente a usted y qué nivel de conocimiento tiene la persona sobre el tema de los videos explicativos o producciones de video.

**Guía de conversación:**

Saludos, Mikulaschek está al habla, desde la agencia de vídeos explicativos de explain it simple. Hemos hablado en LinkedIn sobre el tema de los vídeos explicativos, ¿tienes tiempo ahora?

(Esperar la respuesta, hacer una pequeña charla).

Sr. Huber, he echado un vistazo a su página web y creo que podría mejorar enormemente la comunicación de su página web en la zona superior si colocara allí un vídeo explicativo.

Es importante que sus clientes potenciales comprendan su tema lo más fácilmente posible en un tiempo mínimo y que no tengan que leer demasiado al principio. En un vídeo explicativo de 1 a 2 minutos, puede hacer el trabajo de persuasión necesario para que los visitantes de su sitio web lean después de buena gana y se pongan en contacto con usted porque ha entendido el núcleo esencial de su negocio, cómo puede ayudarles a resolver su problema.

Pero puede utilizar estos vídeos explicativos no sólo para la página de inicio de su sitio web, sino también para los correos electrónicos que envía a diario para dar a los clientes potenciales una primera impresión de su empresa en relación con sus competencias principales y para el marketing online en el ámbito de la publicidad en YouTube y Facebook para la captación de nuevos clientes. Pero también para las ferias comerciales o los mensajes de chat, los vídeos explicativos son una herramienta interactiva multifuncional para captar a sus clientes en varios niveles en un tiempo mínimo.

**Wie wird ein Erklärvideo produziert?**

Usted está a bordo de todos los pasos de producción y tiene 2 bucles de corrección incluidos sin cargo adicional para cada paso de producción. También nos arreglamos con estos bucles de corrección en el 90% de los casos. Al comienzo del proyecto, recibirá de nosotros preguntas de concepto detalladas. Aquí determinaremos, sobre todo al principio, qué estilo es el mejor para tu vídeo explicativo. Para entender mejor qué estilo le gusta más, envíenos un vídeo explicativo de nuestro canal de YouTube o de un competidor, o un vídeo que en general le atraiga estéticamente, para que podamos acotar las ideas estéticas que tiene al principio. Recomendamos a nuestros clientes los vídeos explicativos en color porque están en sintonía con el zeitgeist y sabemos, por la investigación de recepción, que los vídeos explicativos en color son muy populares. Una vez que hemos determinado el estilo y respondido a las preguntas sobre el concepto, desarrollamos un guión que le enviamos para que lo revise. Una vez que hayamos completado un guión coherente, le enviaremos una selección de actores de voz. Una vez grabado el texto, elaboramos un guión gráfico y terminamos el vídeo explicativo.

**¿Cuánto tiempo se tarda en completar el vídeo explicativo?**

Por término medio, tarda de 2 a 8 semanas como máximo. Depende sobre todo de la rapidez con la que nos dé su opinión sobre cada uno de los pasos de la producción, ya que usted está a bordo de cada paso de la producción. Cuanto más rápido recibamos los comentarios, más rápido podremos completar tu vídeo explicativo.

**¿Cuánto costaría un vídeo explicativo de este tipo?**

Sr. Huber, llevamos 10 años produciendo vídeos explicativos y hemos producido vídeos explicativos para empresas de nueva creación hasta grandes corporaciones como Wiener Wohnen o Bayer. El precio suele oscilar entre 2.500 y 5.000 euros. Sin embargo, de vez en cuando también producimos vídeos de 10.000 euros o más. El precio final depende de varios factores, como el estilo del vídeo, lo complejos y detallados que tengan que ser los dibujos individuales, la cantidad de movimiento que haya en el vídeo, el narrador que se elija, la música de fondo, etc. Es un poco como pagar una factura por un vídeo.

Es un poco como comprar un coche, cuando vas a un concesionario sueles tener una amplia gama de opciones. Dependiendo de lo que gastes, tendrás que limitarte un poco en cuanto a la plétora de opciones o podrás dejar que todo el proceso creativo se desborde.

Nuestra ambición es producir un vídeo explicativo para usted que satisfaga sus expectativas, pero por supuesto también sus posibilidades financieras. Para poder enviarle una oferta precisa, podría indicarme el rango de precios en el que le gustaría haberse mudado, eso sería un punto de referencia importante para mí, para poder hacerle una oferta detallada. Si supiera aproximadamente cuál es su presupuesto, podría determinar de antemano las posibilidades creativas que podríamos incluir o no.

Sólo para aclarar. Cuando una empresa nueva viene a nosotros, el principal argumento suele ser que por favor el precio sea lo más bajo posible y aquí solemos encontrarnos con 2.500 euros entonces. En cambio, con los grupos empresariales, el precio suele ser menos importante que el hecho de que podamos satisfacer sus necesidades específicas. A menudo hay que presentar este tipo de producciones a un consejo de administración y aquí es difícil decir que hemos comprado los vídeos explicativos más baratos posibles, pero aquí se trata sobre todo de alcanzar el objetivo exacto del proyecto y no limitarse en términos de creatividad para conseguirlo.

**Nota:** Si el cliente no quiere dar una estimación del precio, simplemente señale que le enviaremos el mejor presupuesto posible basado en sus respuestas de concepto. Es importante señalar que no ofrecemos vídeos explicativos por menos de 2.500.- euros.

Sr. Huber, ¿tiene alguna pregunta? No

Sr. Huber, entonces me gustaría agradecerle mucho por la agradable primera reunión. Hoy mismo le enviaré por correo electrónico la primera información esencial. Sería importante que respondiera a las preguntas del concepto de la forma más detallada posible y que me diera un rango de precios, así podré hacerle una oferta exacta en base a esta información.

Espero volver a tener noticias suyas pronto.

Adiós.