**Guida alla conversazione o documento di formazione generale sulle televendite di video esplicativi:**

La cosa più importante è che più cose sai sui video esplicativi e più sei agile al telefono, più probabilità avrai di chiudere gli affari. I tuoi interlocutori sono spesso persone intelligenti in posizioni di leadership e di solito sono riluttanti ad essere imbrogliati con una guida meccanica alla conversazione. È anche poco congeniale un approccio meccanico. Più sai esattamente di cosa stai parlando, più fiducia puoi costruire con la persona di fronte. La competenza, più un contegno personale e l'agilità al telefono per quanto riguarda le varie domande, garantiranno il successo a lungo termine nella vendita di video esplicativi.

Questa guida di conversazione è una guida tematica, ma spesso non potrà essere coperta nelle conversazioni in cronologia o in argomento generale, a seconda di chi è la persona di fronte a voi e quale livello di conoscenza ha la persona sull'argomento dei video esplicativi o delle produzioni video.

**Guida alla conversazione:**

Saluti, Mikulaschek sta parlando, dall'agenzia di video esplicativo spiegare semplice. Abbiamo parlato di LinkedIn riguardo all'argomento dei video esplicativi, hai tempo ora?

(Aspettare la risposta, fare qualche chiacchiera).

Signor Huber, ho dato un'occhiata al suo sito web e penso che potrebbe migliorare enormemente la comunicazione del suo sito web nella zona superiore se vi posizionasse un video esplicativo.

È importante che i tuoi potenziali clienti capiscano il tuo argomento il più facilmente possibile in un tempo minimo e non debbano leggere troppo all'inizio. In un video esplicativo di 1 o 2 minuti, puoi fare il lavoro di persuasione necessario in modo che i visitatori del tuo sito web leggano poi volentieri sul tuo sito e ti contattino perché hai capito il nucleo essenziale del tuo business, come puoi aiutarli a risolvere il loro problema.

Ma potete usare questi video esplicativi non solo per la home page del vostro sito web, ma anche per le e-mail che inviate ogni giorno per dare ai potenziali clienti una prima impressione della vostra azienda riguardo alle vostre competenze principali e per il marketing online nell'area della pubblicità su YouTube e Facebook per l'acquisizione di nuovi clienti. Ma anche per le fiere o i messaggi in chat, i video esplicativi sono uno strumento interattivo multifunzionale per raccogliere i vostri clienti su vari livelli in un tempo minimo.

**Come si produce un video esplicativo?**

Sei a bordo di tutte le fasi di produzione e hai 2 loop di correzione inclusi senza costi aggiuntivi per ogni fase di produzione. Anche noi ce la caviamo con questi cicli di correzione nel 90% dei casi. All'inizio del progetto riceverete da noi domande concettuali dettagliate. Qui determineremo, soprattutto all'inizio, quale stile è meglio per il tuo video esplicativo. Per capire meglio quale stile ti piace di più, mandaci un video esplicativo dal nostro canale YouTube o da un concorrente, o un video che in generale ti piace esteticamente, in modo che possiamo restringere le idee estetiche che hai all'inizio. Raccomandiamo ai nostri clienti i video esplicativi a colori perché sono in sintonia con lo zeitgeist e sappiamo dalla ricerca di ricezione che i video esplicativi a colori sono molto popolari. Una volta che abbiamo determinato lo stile e risposto alle domande sul concetto, sviluppiamo una sceneggiatura che poi vi inviamo per la revisione. Dopo aver completato una sceneggiatura coerente, vi invieremo una selezione di doppiatori. Dopo che il testo è stato registrato, elaboriamo uno storyboard e poi finiamo il video esplicativo.

**Quanto tempo ci vuole per completare il video esplicativo?**

In media, ci vogliono da 2 a 8 settimane al massimo. Dipende soprattutto dalla rapidità con cui ci date un feedback sulle singole fasi di produzione, dato che siete a bordo per ogni fase della produzione. Più velocemente riceviamo il feedback, più velocemente possiamo completare il tuo video esplicativo.

**Quanto costerebbe un tale video esplicativo?**

Signor Huber, produciamo video esplicativi da 10 anni e abbiamo prodotto video esplicativi per start-up fino a grandi aziende come Wiener Wohnen o Bayer. La fascia di prezzo qui è di solito tra 2.500 e 5.000 euro. Tuttavia, di tanto in tanto produciamo anche video per 10.000 euro o più. Il prezzo finale dipende da vari fattori, come lo stile del video, quanto complessi e dettagliati devono essere i singoli disegni, quanto movimento c'è nel video, quale narratore viene scelto, quale musica di sottofondo, ecc.

È un po' come comprare un'auto, quando vai in una concessionaria di solito hai una vasta gamma di scelte. A seconda di quanto si spende, ci si deve limitare un po' in termini di pletora di opzioni o si può lasciar correre tutto il processo creativo.

La nostra ambizione è di produrre per voi un video esplicativo che soddisfi le vostre aspettative, ma naturalmente anche le vostre possibilità finanziarie. Per potervi inviare un'offerta precisa, potreste farmi sapere la fascia di prezzo in cui vorreste farvi trasferire, sarebbe un punto di riferimento importante per me, per potervi fare un'offerta dettagliata. Se sapessi all'incirca qual è il vostro budget, potrei determinare di conseguenza, in termini di possibilità creative, quello che potremmo o non potremmo inserire.

Solo per chiarire. Quando una start-up viene da noi, l'argomento principale è di solito per favore fare il prezzo più basso possibile e di solito ci incontriamo qui a 2.500 euro allora. Con i gruppi aziendali, d'altra parte, il prezzo è di solito meno importante del fatto che possiamo soddisfare le loro esigenze specifiche. Spesso queste produzioni devono essere presentate a un consiglio di amministrazione e qui è difficile dire che abbiamo comprato i video esplicativi più economici possibili, ma qui si tratta soprattutto di raggiungere l'obiettivo esatto del progetto e non limitarsi in termini di creatività per raggiungere questo obiettivo.

**Nota**: se il cliente non vuole dare una stima del prezzo, allora basta sottolineare che gli invieremo il miglior preventivo possibile in base alle sue risposte al concetto. È importante notare che non offriamo video esplicativi per meno di 2.500.- Euro.

Signor Huber, ha qualche domanda? No

Signor Huber, allora vorrei ringraziarla molto per la bella prima riunione. Vi invierò le prime informazioni essenziali via e-mail oggi stesso. Sarebbe importante se poteste rispondere alle domande concettuali nel modo più dettagliato possibile e darmi una fascia di prezzo, poi posso farvi un'offerta esatta basata su queste informazioni.

Non vedo l'ora di risentirla presto.

Addio