**Guide de conversation ou document de formation générale concernant la télévente de vidéos explicatives:**

Mais surtout, dès le départ, plus vous en saurez sur la vidéo explicative et plus vous serez agile au téléphone, plus vous aurez de chances de conclure des affaires. Vos interlocuteurs sont souvent des personnes intelligentes qui occupent des postes de direction et sont généralement réticents à l'idée de se faire refiler un guide de conversation mécanique. Il n'est pas non plus très agréable d'adopter une approche mécanique. Plus vous savez exactement de quoi vous parlez, plus vous pouvez établir une relation de confiance avec la personne en face de vous. L'expertise, ainsi qu'un comportement avenant et une grande souplesse au téléphone pour répondre à diverses questions, garantiront le succès à long terme de la vente de vidéos explicatives.

Ce guide de conversation est un guide thématique, mais souvent les conversations ne pourront pas être couvertes dans la chronologie ou le thème général, en fonction de la personne en face de vous et de son niveau de connaissance sur le sujet des vidéos explicatives ou des productions vidéo.

**Guide de conversation:**

Salutations, c'est Mikulaschek qui parle, de l'agence explainer video explain it simple. Nous avons parlé de LinkedIn à propos du sujet des vidéos explicatives, avez-vous le temps maintenant ?

(Attendez la réponse, faites un brin de causette).

M. Huber, j'ai jeté un coup d'œil à votre site web et je pense que vous pourriez améliorer énormément la communication de votre site web dans la zone supérieure si vous y positionniez une vidéo explicative.

Il est important que vos clients potentiels comprennent votre sujet aussi facilement que possible en un minimum de temps et qu'ils n'aient pas à lire trop de choses au début. Dans une vidéo explicative de 1 à 2 minutes, vous pouvez faire le travail de persuasion nécessaire pour que les visiteurs de votre site Web lisent ensuite votre site de leur plein gré et vous contactent parce que vous avez compris l'essentiel de votre activité, comment vous pouvez les aider à résoudre leur problème.

Mais vous pouvez utiliser ces vidéos explicatives non seulement pour la page d'accueil de votre site Web, mais aussi pour les courriels que vous envoyez chaque jour afin de donner aux clients potentiels une première impression de votre entreprise concernant vos compétences clés et pour le marketing en ligne dans le domaine de la publicité sur YouTube et Facebook pour l'acquisition de nouveaux clients. Mais aussi pour les salons professionnels ou les messages de chat, les vidéos explicatives sont un outil interactif multifonctionnel pour capter vos clients à différents niveaux en un minimum de temps.

**Comment une vidéo explicative est-elle produite?**

Vous participez à chaque étape de la production et disposez de deux boucles de correction incluses sans frais supplémentaires. Nous nous en sortons également avec ces boucles de correction dans 90% des cas. Au début du projet, vous recevrez de notre part des questions détaillées sur le concept. Ici, nous allons déterminer, surtout au début, quel style est le meilleur pour votre vidéo explicative. Pour mieux comprendre le style que vous préférez, envoyez-nous une vidéo explicative de notre chaîne YouTube ou d'un concurrent, ou encore une vidéo qui vous plaît d'une manière générale sur le plan esthétique, afin que nous puissions commencer par préciser les idées esthétiques que vous avez. Nous recommandons les vidéos explicatives en couleur à nos clients car elles sont en phase avec l'air du temps et nous savons, grâce à des études de réception, que les vidéos explicatives en couleur sont très populaires. Une fois que nous avons déterminé le style et répondu aux questions concernant le concept, nous élaborons un script que nous vous envoyons ensuite pour révision. Après avoir élaboré un scénario cohérent, nous vous enverrons une sélection d'acteurs vocaux. Après l'enregistrement du texte, nous élaborons un storyboard, puis nous terminons la vidéo explicative.

**Combien de temps faut-il pour réaliser la vidéo explicative?**

En moyenne, cela prend de 2 à 8 semaines maximum. Cela dépend principalement de la rapidité avec laquelle vous nous donnez votre avis sur les différentes étapes de la production, puisque vous êtes impliqué dans chaque étape de la production. Plus vite nous recevrons les commentaires, plus vite nous pourrons terminer votre vidéo explicative.

**Combien coûterait une telle vidéo explicative?**

M. Huber, nous produisons des vidéos explicatives depuis 10 ans maintenant et avons produit des vidéos explicatives pour des start-ups jusqu'à de grandes entreprises comme Wiener Wohnen ou Bayer. La fourchette de prix ici se situe généralement entre 2 500 et 5 000 euros. Cependant, nous produisons aussi de temps en temps des vidéos pour 10 000 euros ou plus. Le prix final dépend de différents facteurs, tels que le style de la vidéo, la complexité et le niveau de détail des différents dessins, la quantité de mouvement dans la vidéo, le choix du narrateur, la musique de fond, etc.

C'est un peu comme pour l'achat d'une voiture : lorsque vous vous rendez chez un concessionnaire automobile, vous avez généralement un large éventail de choix. En fonction du montant que vous dépensez, vous devez vous limiter quelque peu à la pléthore d'options ou vous pouvez laisser libre cours à votre créativité.

Notre ambition est de produire pour vous une vidéo explicative qui réponde à vos attentes, mais bien sûr aussi à vos possibilités financières. Afin de pouvoir vous envoyer une offre précise, vous pourriez me faire connaître la fourchette de prix dans laquelle vous souhaiteriez vous installer, ce serait un point de référence important pour moi, afin de pouvoir vous faire une offre détaillée. Si je connaissais à peu près votre budget, je pourrais déterminer en conséquence, en termes de possibilités créatives, dès le départ, ce que nous pouvons ou ne pouvons pas inclure.

Juste pour clarifier. Lorsqu'une start-up vient nous voir, l'argument principal est généralement de faire en sorte que le prix soit le plus bas possible et nous nous retrouvons alors généralement à 2 500 euros. Avec les groupes d'entreprises, en revanche, le prix est généralement moins important que la possibilité de répondre à leurs besoins spécifiques. Souvent, de telles productions doivent être présentées à un conseil d'administration et il est difficile de dire ici que nous avons acheté les vidéos explicatives les moins chères possibles, mais il s'agit surtout d'atteindre l'objectif exact du projet et de ne pas se limiter en termes de créativité pour atteindre cet objectif.

**Note:** Si le client ne souhaite pas donner d'estimation de prix, indiquez-lui simplement que nous lui enverrons le meilleur devis possible sur la base de ses réponses au concept. Il est important de noter que nous ne proposons pas de vidéos explicatives pour moins de 2.500.- euros.

M. Huber, avez-vous des questions? Non

M. Huber, je voudrais donc vous remercier pour cette première réunion très agréable. Je vous enverrai les premières informations essentielles par e-mail aujourd'hui. Il serait important que vous répondiez aux questions du concept de la manière la plus détaillée possible et que vous me donniez une fourchette de prix, afin que je puisse vous faire une offre précise sur la base de ces informations.

J'espère avoir de vos nouvelles bientôt.

Au revoir.