



# CitNOW Atelier | Conseils Vidéo

Appliquez ces précieux conseils pour améliorer votre contenu et créer des expériences client claires et simples.



## 1 Environnement et éclairage

Soyez attentif à votre environnement. Ayez une attitude et une tenue vestimentaire professionnelles. Assurez-vous que l'éclairage soit suffisant en particulier quand vous filmerez sous un véhicule.



## 2 Préparation

Une bonne préparation est fondamentale - Qu'a donc révélé le diagnostic? Quelle est la meilleure façon d'en informer le client? Prévoyez-vous d'utiliser la séquence multiple? Préparez le véhicule. Entraînez-vous et revisionnez votre vidéo.

## 3 Durée de la vidéo

Les clients n'ont pas toujours le temps de visionner, la durée moyenne de visionnage étant inférieure à deux minutes. Soyez concis. Restez simple mais convaincant.



## 4 Cadrage

Garder l'objectif sur le véhicule. Utilisez la règle du tiers magique: divisez votre cadre en trois et placez le véhicule dans le tiers central du cadre.



## 5 Personnalisation

Personnalisez la vidéo en indiquant le nom du client, informez-le de l'état de son véhicule et remerciez-le d'avoir choisi votre entreprise.

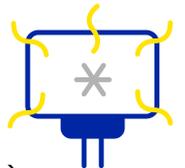


## 6 Soyez professionnel

Soyez professionnel lors de la présentation de votre entreprise. Soyez aussi courtois, sympathique et accueillant.

## 7 Son clair et régulier

Utilisez un microphone pour un son de qualité. Assurez-vous que le client peut entendre distinctement votre voix. Utilisez-vous CitNOW Clarity? Détendez-vous et enregistrez votre vidéo à un rythme constant.



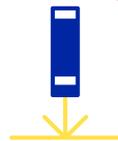
## 8 Découverte, origine et solution du problème

Utilisez un vocabulaire simple. Lorsque'un travail supplémentaire est nécessaire, décomposez votre argumentaire ainsi: découverte, quel est le problème? origine, quelle en est la cause? solution, comment peut-on y remédier? Que se passe-t-il s'il n'y a pas réparation ?



## 9 Explication

Utilisez des aides visuelles. Utilisez des pourcentages pour illustrer vos mesures. Décrivez les limites minimales recommandées. Définissez des délais pour expliquer la durée de vie restante. Expliquez l'impact de ne pas remédier au problème de suite.



## 10 Appel à l'action

En conclusion, invitez le client à réagir (appel à l'action) grâce à un résumé concis et convaincant de votre vidéo. Rappelez les prochaines étapes et remerciez le client de bien vouloir évaluer votre vidéo.

