



Annie Crémont
Productrice

D'entrée de jeu, je désire vous souhaiter une superbe année 2015 avec de la santé et de la prospérité au rendez-vous.

Ce temps de rencontres passées m'a permis de croiser plusieurs industriels dans des régions différentes. Permettez-moi de répondre aux interrogations de trois personnes – je dois vous avouer que ces questions me reviennent régulièrement.

Question # 1

Q : Plusieurs personnes me suggèrent d'utiliser la vidéo comme moyen de développement, est-ce un outil efficace et est-ce vraiment le meilleur?

R : Selon la stratégie que vous mettrez de l'avant, bien sûr!!
La vidéo est un outil incontournable pour développer son entreprise – Selon de récentes études, les professionnels du marketing dans le monde entier nomment la vidéo dans le top 3 des tactiques marketing les plus efficaces sur les réseaux sociaux.

La vidéo représente

60%

du trafic web.

Source : Shutterstock (avril 2014)

LA VIDÉO...

MET EN VALEUR l'instant présent
permet de **MONTRER**
ÉDUQUE et **INFORME**
vous **RAPPROCHE** de votre auditoire

Par contre, notez bien que...

comme dans toute bonne stratégie, c'est la **CONSTANCE** qui **RAPPORTE!**



Question # 2

Q : Nous avons fait produire l'an dernier une vidéo et nous n'avons pas atteint le rendement escompté, pourquoi?

R : Plusieurs raisons peuvent influencer l'efficacité du rendement de votre outil audiovisuel.
Ce que vous devez savoir : l'un de nos concepteurs sénior nous répète continuellement que les trois motifs de l'efficacité d'un bon dispositif de communication visuelle sont :

1. Le message

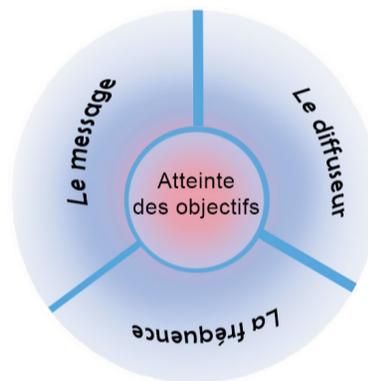
Le sujet, l'originalité et le caractère du message auront une influence directe sur l'auditeur ou le preneur de décision.

2. Le diffuseur

Quels sont les moyens utilisés pour rejoindre votre clientèle, avez-vous le bon diffuseur?

3. La fréquence

Une communication soutenue permettra d'établir une relation privilégiée avec votre client potentiel.



Assurez-vous que ces trois éléments sont judicieusement bien réalisés selon les circonstances et l'angle de développement de votre entreprise.

À noter qu'une image forte permet de rassurer votre client et positionne déjà les relations que vous allez établir avec celui-ci.

Question # 3

Q : Notre département de communication désire mettre de l'avant une série de vidéos sur l'entreprise. Quelle est l'efficacité d'une telle action?

R : En ce qui a trait à la **série de vidéos**, c'est un outil de développement magnifique et efficace lorsque bien réalisée. **La série de vidéos** guide vos clients dans ce que nous, nous appelons « le tunnel du processus décisionnel ». C'est un phénomène psychologique qui amène à sécuriser votre client et le fait cheminer dans la compréhension jusque dans la prise de décision.

La série de vidéos est une opportunité parfaite pour expliquer la culture de l'entreprise et par la suite, être de plus en plus précis pour informer sur vos produits et services. Cette technique permet aussi de fidéliser votre client. Il deviendra progressivement plus familier avec votre entreprise et il aura l'impression de vous connaître.

La série de vidéos est utilisée pour différents motifs tels que :

- Informer sur l'entreprise
- Fournir des explications (vente) sur les produits ou services
- Offrir des tutoriels sur le fonctionnement des produits ou services
- Journal d'entreprise
- Sécurité au travail



En conclusion, j'espère que mes commentaires auront pu répondre à ces trois personnes et que d'autres d'entre vous auront pu en bénéficier. Si vous avez des questions, je demeure à votre disposition en tout temps.

Merci de l'intérêt porté à mes articles. Pour plus d'informations, n'hésitez pas à communiquer avec moi.