

# 5

## ОШИБОК ДИЛЕРОВ ТЕХНИКИ В ВИДЕОКОНТЕНТЕ

Почему ваши ролики не продают — и что делают те, у кого цикл сделки на 15–20% короче.

## Дилер спецтехники тратит на видео сотни тысяч — и кладёт его на полку. Не потому что видео плохое. А потому что оно снято **не для того, кто принимает решение о покупке.**

Мы сняли 100+ роликов для B2B и видели одни и те же ошибки у дилеров кранов, экскаваторов, буровых — независимо от бренда и бюджета. Вот пять самых дорогих.

Каждая ошибка разобрана по схеме: в чём она состоит, сколько денег теряется и как делают те, у кого видео реально работает в продажах.

**250+**

демонстраций одного ролика на личных встречах с ЛПР — не охват, а живые переговоры

**-20%**

цикл сделки у клиентов с видео-упаковкой

**1,5ч**

экономия времени менеджера на каждой демонстрации

# Снимать технику, а не возражение

Красивый облёт машины дроном под эпичную музыку.  
Характеристики титрами. Всё.

## ПОЧЕМУ ТЕРЯЮТСЯ ДЕНЬГИ

У вашего клиента нет вопроса «красивая ли машина». У него вопрос: «что будет, если она сломается в 300 км от сервиса?» Ролик, который не отвечает на реальное возражение, — это заставка, а не инструмент продаж.

## КАК ПРАВИЛЬНО

Перед съёмкой соберите у менеджеров три самых частых возражения. Ролик строится вокруг главного из них — а не вокруг машины.

### КЕЙС FOTIGY

У одного нашего клиента 65% новых партнёров задавали один и тот же вопрос — что будет при поломке. Мы сняли реальный ремонт стрелы 500-тонного крана: цех, сервисная команда, сборка на площадке. Возражение закрыто навсегда — менеджер просто отправляет ссылку.

# Один ролик «про всё»

Попытка уместить в 5 минут: историю компании, модельный ряд, сервис, лизинг и поздравление с юбилеем.

## ПОЧЕМУ ТЕРЯЮТСЯ ДЕНЬГИ

В B2B-сделке участвуют 3–5 человек, и у каждого свой вопрос. Закупщику — цена владения, инженеру — ремонтпригодность, собственнику — надёжность поставщика. Ролик «про всё» не отвечает никому, и его выключают на второй минуте.

## КАК ПРАВИЛЬНО

Один тезис — один ролик. 20-секундное промо для выставки, 2-минутный продуктовый для КП, серия коротких FAQ-ответов для менеджеров. Каждый материал бьёт в одно возражение одного человека.

### КЕЙС FOTIGY

Промо XCMG «Заморозить можно всё, кроме техники» — 20 секунд и один тезис: техника не останавливается ни при каких условиях. Работает на стенде, в соцсетях и перед переговорами — потому что не пытается рассказать всё сразу.

# Выложить на YouTube и успокоиться

Ссылка на ролик уходит клиенту — а дальше как повезёт.

## ПОЧЕМУ ТЕРЯЮТСЯ ДЕНЬГИ

Клиент открывает ссылку с рабочего компьютера — а там нужен VPN, перед роликом реклама конкурента, а после — рекомендации с чужой техникой. Каждый лишний клик — минус процент досмотров. Часть корпоративных сетей блокирует YouTube полностью.

## КАК ПРАВИЛЬНО

Видео для продаж живёт там, где продажи: открывается мгновенно в мессенджере, в КП, на сайте — без VPN и чужой рекламы, из любой точки России.

### ЦИФРА

Один наш ролик демонстрируют на личных встречах с ЛПР 250+ раз — не в ленте, а глаза в глаза. Представьте, что 250 раз подряд перед вашей презентацией крутилась бы реклама конкурента.

## Снимать «потом, к выставке»

Видео вспоминают за три недели до выставки. Продакшн в авральном режиме, техника уже у клиентов — снимать нечего.

### ПОЧЕМУ ТЕРЯЮТСЯ ДЕНЬГИ

Нормальный цикл производства — 1–1,5 месяца. Аврал — это двойной ценник, компромиссы в качестве и ролик, который «ну, сойдёт». И он будет представлять вашу компанию год.

### КАК ПРАВИЛЬНО

Один съёмочный блок в спокойном режиме = пул контента на 6–12 месяцев: имиджевый для стенда, продуктовые для КП, вертикальные для соцсетей.

#### ЭКОНОМИКА

Системный съёмочный блок экономит 30–50% бюджета по сравнению с разрозненными съёмками под каждый аврал — за счёт переиспользования материала.

# Пересъёмка при каждом обновлении

Изменились цены, обновилась модель, ушёл спикер — ролик устарел, нужна новая съёмка.

## ПОЧЕМУ ТЕРЯЮТСЯ ДЕНЬГИ

Полный цикл пересъёмки — от 200 тысяч и месяц времени. Поэтому устаревший ролик продолжают показывать — с неактуальными ценами и снятой с производства моделью. Это хуже, чем без видео.

## КАК ПРАВИЛЬНО

AI-инструменты обновляют закадровый голос, цифры и характеристики за 2 дня без съёмочного дня — от 30 тысяч. Ролик всегда актуален.

### БОНУС

Цифровая копия спикера позволяет выпускать новые видео вообще без его участия — в том числе на других языках для экспортных рынков. Один съёмочный день для оцифровки — и серия роликов без повторных съёмок.

— ЧТО ДАЛЬШЕ

# Проверьте свой контент

Откройте последний ролик вашей компании и задайте три вопроса:

**01** На какое возражение клиента он отвечает?

---

**02** Кто конкретно в цепочке сделки должен его посмотреть?

---

**03** Сможет ли менеджер отправить его в Telegram или МАХ так, чтобы оно открылось за секунду?

---

Нет ответа хотя бы на один вопрос?

Пришлите ролик нам. Разберём бесплатно и скажем честно: что работает, что нет — и нужно ли вам вообще новое видео.

TELEGRAM

@Fotigy

ТЕЛЕФОН

+7 985 142-93-15

EMAIL

info@fotigy.ru

САЙТ

fotigy.ru

Fotigy — видеопродакшн для спецтехники и промышленности. 100+ проектов с 2012 года.

Среди клиентов: ГЦ Техно, ХСМГ, MasterKit, ЭвоКарго.