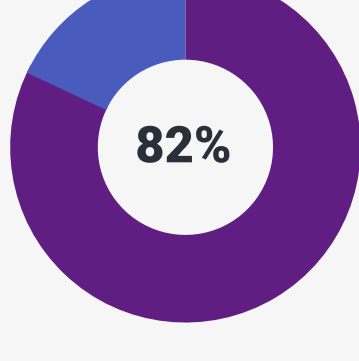




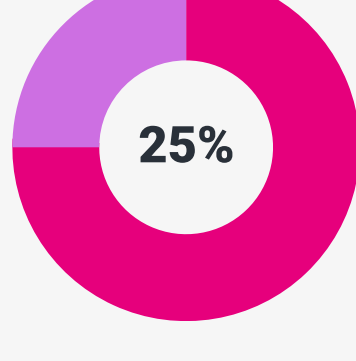
# WAAROM VIDEO EEN GAMECHANGER IS VOOR B2B SALES

“ Engagement is de grootste uitdaging tijdens het B2B salesproces ”

Trish Bertuzzi CEO, Bridge Group



van alle internetverkeer is video in 2021



van de bedrijven zien al sales succes met het gebruik van video's

## Met video ben je onderscheidend



Video in je mail toevoegen kan je wel 200%-300% meer clicks opleveren

“ Sales is: 'Wat maakt jou anders?' ”

Tiffani Bova, Salesforce



Met video heb je 3X meer kans op een respons en de kans op een afspraak stijgt met 500%

## Video versnelt je sales doorlooptijd



65%

van alle beslissers gaan naar je website na het bekijken van een video



64%-85%

van de bedrijven zien al sales succes met het gebruik van video's



90%

van klanten vinden dat video helpt met de aankoop beslissing



75%

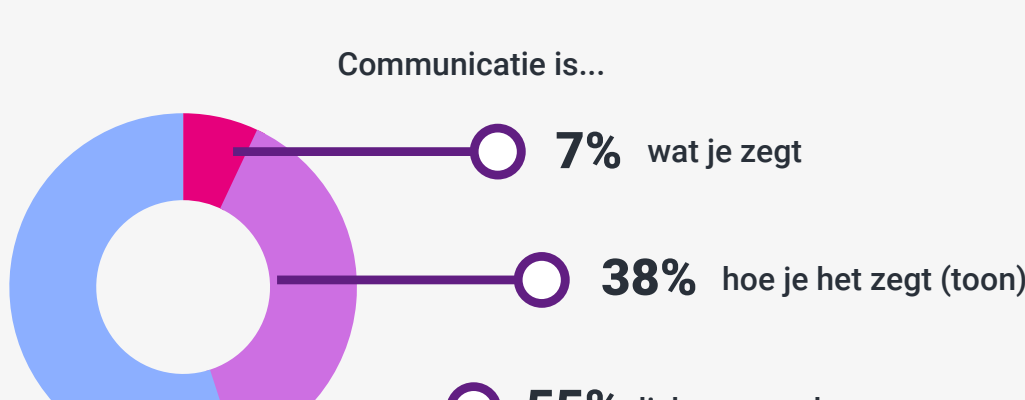
van de prospects die later in het proces zitten gaat over tot aankoop na het zien van een videoboodschap

“ Met video kan ik zien dat je oprecht bent, dat je mij belangrijk vindt en krijg ik een gevoel bij wie jij bent. ”

John Barrows, jbarrows.com

## Video verbetert de band met klanten en prospects

Communicatie is...



Met video kan je de toon en non-verbale aspecten van communicatie laten ervaren.

## Soorten video's die je kunt inzetten in je B2B salesproces

Persoonlijke videoboodschappen



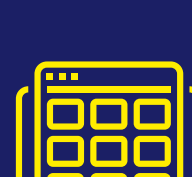
De gemiddelde retentie van persoonlijke video's is 35% hoger dan niet-gepersonaliseerde video's

Pitch presentaties en andere content



59% van beslissers in B2B geven de voorkeur om via video te leren

Demo's



28% van bedrijven gebruiken vooraf opgenomen demo's in hun sales proces

## Timing is belangrijk



De beste tijd om een B2B video te versturen



De beste sales video's zijn kort en krachtig

B2B video's worden het vaakst tussen 7.00-11.00 uur bekeken

Video's die korter dan 90 seconden zijn houden voor 53% de aandacht

18% van de video's worden op woensdag bekeken, de meest populaire dag

Video's tussen de 90 seconden en 5 minuten houden van 37% de aandacht

Video's worden in de B2B setting in het weekend het minst bekeken (dan kan je wel weer opvallen)

56% van B2B video's zijn korter dan 2 minuten

Dat was het dan - video helpt je opvallen, zorgt voor meer respons, vaker aan tafel bij je prospects en uiteindelijk meer opdrachten.

Waar wacht je nog op?

Lees [hier](#) meer over hoe je aan de slag kunt met video in jouw B2B sales proces.

## Bronnen

Cisco Virtual Networking Index: Forecasting and Methodology, 2016-2021, Cisco  
Video Content Marketing Benchmark Study Report, november 2016, Demand Metric, gesponsord door Vidyard  
2017 State of Inbound Report, mei 2017, HubSpot

How Terminus uses Video to Boost Sales Response Rates by 3X, Vidyard customer stories

Video Marketing, the Future of Content Marketing, Forbes

Can Product Videos Increase Conversion rates?, Kissmetrics

Using Personalized Videos in Modern Sales Engagement, Salesloft

'The Definitive Book of Body Language', September 2006, The New York Times

2017 Video in Business Benchmark Report, Vidyard

Video in the C-Suite, Executives Embrace the Non-Text Web, Forbes Insights

FLYNQ B.V. | Baarnsche Dijk 4D 3741LR Baarn

035 206 3020 | video@flynq.nl

