

Formation commerciale

Comment vendre l'option "**Protection des preuves vidéo**" à 80% de vos clients ?

Guide pratique pour transformer vos installations en revenus mensuels.

Message clé :

Le client n'achète pas du cloud.

Il achète de la sécurité, de la tranquillité et une preuve garantie.

Pourquoi le stockage local ne suffit plus ?

- Le NVR peut être volé
- Le site peut être incendié
- Le disque dur peut tomber en panne
- En cas d'effraction, les images sont souvent la cible

Phrase à utiliser chez le client :

"Si quelqu'un vole l'enregistreur, vous perdez toutes les preuves."

Comment introduire l'option "*protection des preuves vidéo*" ?

"Je vous installe la vidéosurveillance avec enregistrement local.

En complément, je propose une option de "*protection des preuves vidéo*" dans le cloud.

Ainsi, même si le matériel est volé ou détruit, vos images restent disponibles. De plus, l'IA classique est incluse gratuitement sur toutes les options, avec détection et filtrage humain, véhicule et animaux."

Ce n'est pas un "supplément".

C'est une assurance de protection des preuves vidéo.

Les 5 arguments qui font dire OUI

1. Les preuves restent accessibles même en cas de vol
2. Aucune modification du matériel existant
3. Activation et utilisation simple
4. Coût mensuel maîtrisé
5. Sécurisation des données
6. IA classique incluse gratuitement : détection & filtrage humain / véhicule / animaux

Phrase clé :

"C'est une petite mensualité pour protéger un investissement important."

Traitement des objections

“Je n’en ai pas besoin.”

Réponse :

“Aujourd’hui tout fonctionne bien. C’est justement pour éviter les mauvaises surprises qu’on sécurisé.”

“Ça fait un abonnement en plus.”

Réponse :

“Je comprends. Simplement c’est ce qui garantit que vos images ne disparaissent pas.”

“Je suis assuré.”

Réponse :

“L’assurance rembourse les dégâts. Elle ne récupère pas les preuves.”

“Mes images ne sont pas importantes.”

Réponse :

“Si vous installez des caméras, c’est que les images ont une valeur.”

Comment l’intégrer au devis ?

Toujours proposer en option, jamais en question

Méthode recommandée :

- Dans le devis, rajouter une ligne comme suit :
Option **“Protection des preuves vidéo”** – X €/mois (IA classique incluse)

Ne pas demander :

“Vous voulez le cloud ?”

Mais dire :

“Je vous ai inclus l’option de **protection des preuves vidéo**”

- ➔ Le client enlève rarement une protection qu’on lui propose comme standard.

BONNES PRATIQUES

- Toujours présenter l’offre Cam2Drive
- Ne jamais en faire un gadget
- L’inclure systématiquement dans le devis