

Avec YourCharlie, Getinshoot lance sa solution automatisée d'avis clients vidéo

Si le système des avis de consommateurs rassure les futurs acheteurs, ce système n'a que peu évolué ces dernières années. Pour y remédier, Getinshoot veut révolutionner ce secteur en facilitant la collecte par les entreprises d'avis vérifiés, au format vidéo. Afin de comprendre leur nouvelle solution, Maddyness a rencontré Mélanie Pin et Vincent Tesniere, cofondateurs de Getinshoot.

Temps de lecture : minute

18 mai 2023

Fondée en 2019, la startup Getinshoot développe des solutions destinées tant aux professionnels (événementiel professionnel, avis e-commerce, ...) qu'aux particuliers (anniversaire et mariage). C'est en constatant que leurs clients pouvaient rencontrer des difficultés pour mettre en lumière leur crédibilité auprès de leurs consommateurs que l'idée de YourCharlie a émergé.

Les avis vidéos rapides et accessibles pour toutes les entreprises

" Mélanie est une ancienne sportive de haut niveau (footballeuse à l'OL) qui a créé plusieurs entreprises autour de la communication pour les professionnels, et je suis un passionné d'audiovisuel qui a réalisé plusieurs films publicitaires pour de nombreuses grandes entreprises. ", précise Vincent Tesniere, cofondateur de Getinshoot. " Nous avons créé

Getinshoot car nous avons senti que dans les années à venir il y aurait un changement dans la façon de produire du contenu pour les professionnels, notamment en mêlant les nouvelles technologies et l'authenticité de vraies personnes. Or, les avis vidéos sont en plein essor, notamment aux Etats-Unis, où beaucoup de concurrents se lancent sur ce marché ces derniers mois et années. "

La vidéo est en effet un format très demandé : d'après la startup, 20 % des utilisateurs lisent le texte d'une page, tandis que 80 % regardent les vidéos. Or, les utilisateurs retiennent 65 % du contenu visuel, trois jours après l'avoir visionné.

Pour accompagner les entreprises dans ce domaine, l'entreprise a lancé YourCharlie, un assistant autonome qui collecte les témoignages clients en vidéo. Ce format, plus attractif que les textes rédigés, est extrêmement en vogue notamment auprès des nouvelles générations. "*Le problème reste la collecte des témoignages clients : en vidéo c'est compliqué et chronophage "*, rappelle Mélanie Pin, cofondatrice de Getinshoot. "*Il faut convaincre le client de le faire, le relancer, récupérer les fichiers vidéos, les droits à l'image, faire le montage, ... ce qui décourage beaucoup d'entreprises car cela prend du temps ou coûte cher de sous-traiter. Notre idée est d'automatiser et simplifier tout ce processus au maximum pour aider les entreprises à profiter des témoignages vidéos pour renforcer leur crédibilité. "*

Rendre les avis internet plus accessibles et plus transparents

YourCharlie récupère les avis en suivant trois étapes. Tout d'abord, l'assistant invite de façon automatique les clients à enregistrer un avis, par l'intermédiaire de séquences mails personnalisées. Le style de l'email, tutoiement ou vouvoiement, peut être modifié selon l'entreprise bénéficiaire. Il sera ensuite collecté par la solution, en ligne et sans

application à télécharger, depuis un ordinateur ou un téléphone, pour enfin être diffusé sur les réseaux ou site internet de l'entreprise après un montage réalisé automatiquement en quelques minutes par la solution.

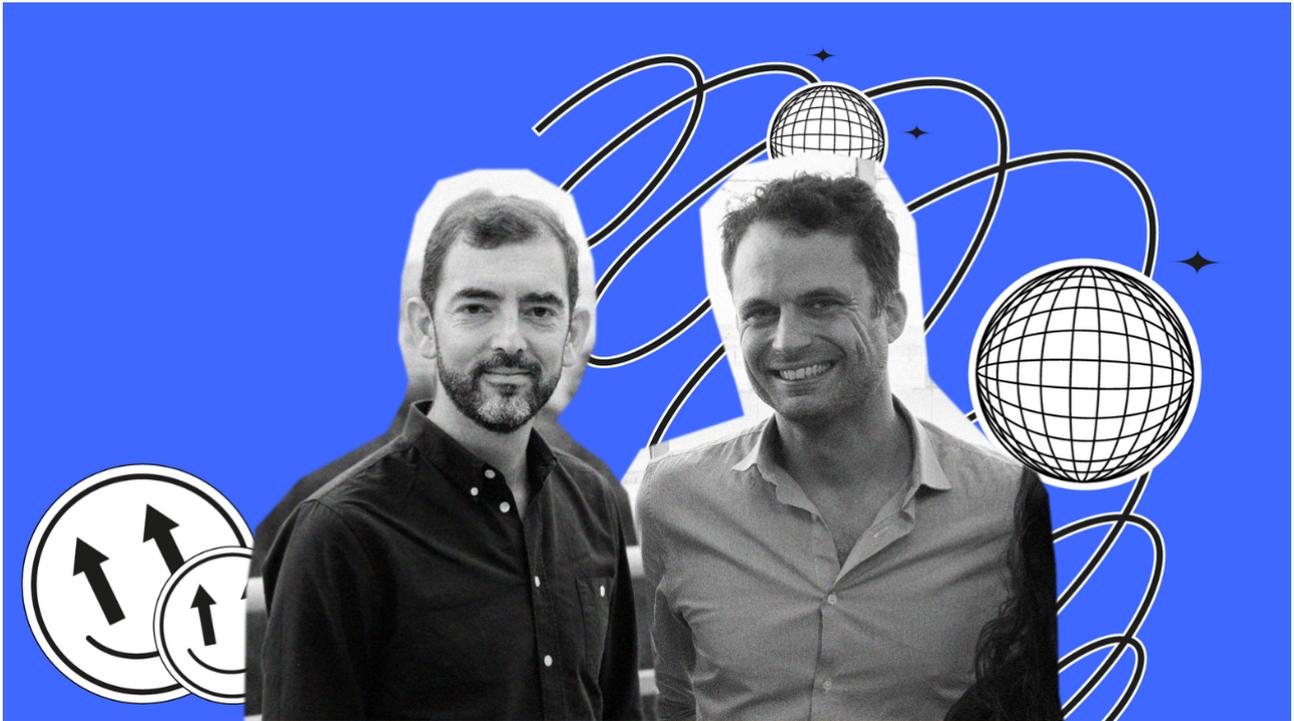
YourCharlie s'occupe également du droit à l'image en le recueillant systématiquement auprès des clients qui ont accepté de s'enregistrer. L'entreprise cliente récupère par la suite le document d'acceptation du client et sa signature électronique. L'entreprise ne paye alors que les avis qui seront véritablement récupérés : il n'y a ni abonnement, ni engagement. La facturation se fait au résultat.

Avec plus de 700 utilisateurs, YourCharlie a déjà collecté plusieurs milliers de témoignages. " *Nous souhaitons rendre internet plus transparent, plus rassurant* ", affirme Vincent Tesniere, cofondateur de Getinshoot. " *En effet, notre objectif est de démocratiser le témoignage vidéo à la place du témoignage texte. Et surtout de rendre les témoignages vidéos vérifiés pour lutter contre les comédiens et les faux clients. Notre ambition est de devenir un acteur majeur en tant que tiers de confiance des témoignages vidéos à l'échelle européenne.* ".

En effet, en rassurant les prospects, la startup souhaite augmenter le taux de conversion de ses clients. Ces derniers disposent également d'un "badge de confiance" sur leur site internet, mettant en valeur leur démarche pour lutter contre les faux avis. Les avis vidéos pourront ensuite être diffusés sur les réseaux sociaux, la page d'accueil ou une page de vente des entreprises.

" *Chaque entreprise devrait disposer d'un process pour publier régulièrement des preuves sociales de ses clients* ", conclut Mélanie Pin, cofondatrice de Getinshoot. " *Il est important de disposer de témoignages clients récents pour éviter que le doute sociale apparaisse chez les prospects. La crédibilité est un élément qui nécessite un entretien régulier : il ne faut pas attendre d'avoir des mauvais avis pour s'y*

intéresser. " .



À lire aussi
Startups : le retour en force du modèle PME et de la croissance maîtrisée

Article écrit par Guillaume Cossu