

AIDE À LA RÉALISATION DU SCRIPT / DEVIS



Table des matières

Qui êtes-vous ?.....	3
Quelques considérations à garder à l'esprit !.....	4
Merci de répondre à ces 6 questions.....	5
Voici un exemple pour une Société de Nettoyage.....	6
Cliquez ici pour choisir votre fond musical.....	7
Cliquez ici pour écouter les voix-off.....	7
Pour conclure.....	7



MERCI d'avoir sollicité nos services pour la réalisation de votre vidéo sur tableau blanc !

Ce document vise à nous apporter toutes les informations nécessaires à la réalisation de votre projet.

Il est nécessaire de le remplir avec soin, mais sans que cela prenne trop de temps à réaliser.

Le plus simple est de faire un **copié/collé des questions et de vos infos** directement dans un mail afin de nous l'envoyer.

N'hésitez-pas à nous contacter si vous avez besoin d'aide ou d'informations supplémentaires – contact@PopcornVideo.fr.

QUI ÊTES-VOUS ?

Avant de passer aux questions du script, pouvez-vous nous communiquer des informations sur votre activité, entreprise ou service ?

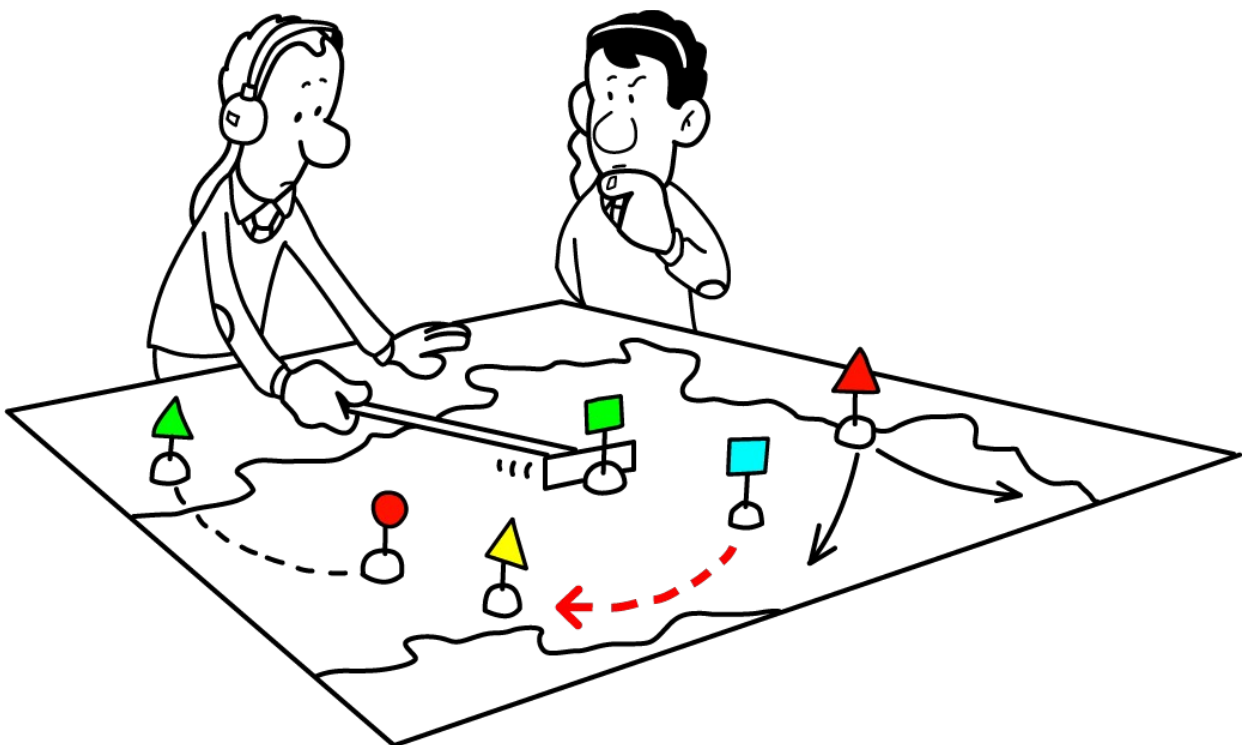
Nous avons besoin de ces données afin de bien cerner qui vous êtes et ce que vous faites.

N'oubliez-pas de nous fournir aussi tout **moyen de contact utile ou élément graphique pour la vidéo** :

- téléphone
- adresse mail
- site internet
- adresse physique
- votre logo (**ATTENTION** : pour ce dernier, il faut qu'il soit au format .SVG, ou à défaut, au format .PNG avec fond transparent ou .JPG sur fond blanc. Pour ces 2 derniers formats (.PNG & .JPG) la taille du logo doit être la plus grande possible pour un meilleur rendu.)

QUELQUES CONSIDÉRATIONS À GARDER À L'ESPRIT !

- **1 vidéo = 1 cible.** Si votre activité s'adresse à plusieurs cibles (particuliers & professionnels, par ex.), il est nécessaire de choisir l'un ou l'autre pour que le message soit efficace.
- **Compréhension.** Pas d'acronymes, ni d'anglicismes, ni de néologismes, ni de jargon et autres mots techniques et/ou spécialisés : il faut rester le plus clair possible.
- **Focus.** Il faut se concentrer uniquement sur vos prospects. Il ne faut pas chercher à réaliser une vidéo pour plaire à vos amis, associés, investisseurs ou autres, mais créer une vidéo qui interpelle votre cible pour générer des clients et des ventes.
- **Simple.** Le script (mais là, c'est notre travail) devra avoir un contenu simple et efficace, avec un ton direct et des verbes d'action. Il sera nécessaire d'éviter les phrases compliquées qui seront courtes (12 à 20 mots maxi), sans mots longs de plus de 2 ou 3 syllabes.



MERCI DE RÉPONDRE À CES 6 QUESTIONS

Les réponses formeront la trame du scénario (vous pouvez mettre autant de réponses que vous voulez, néanmoins essayez de faire des phrases simples et courtes).

- 1. Quel est le message que vous voulez faire passer ?**
(*Qu'est-ce que vous faites ? Quel est votre idée/concept d'activité/produit/service ? Quelle est sa spécificité ? Qu'allez-vous faire pour aider votre prospect ? Comment fonctionne votre produit/service pour cela ?...*)
- 2. Quel est votre marché cible ?**
(*Particulier, professionnel, collectivité, niche professionnelle...*)
- 3. Quel est son besoin ?**
(*Décrire le problème rencontré par la cible. Que désire votre prospect pour résoudre son problème ?*)



- 4. Comment se sent-il à ce sujet ?**
(*Quelle est sa situation émotionnelle ? Est-ce qu'il en a marre ? Est-il malade, fatigué, fâché, furieux, déçu, frustré...*)
- 5. Que voulez-vous qu'il sache après avoir regardé la vidéo ?**
(*Comment allez-vous résoudre le problème particulier de votre cible ? Par quels éléments d'assurance votre cible va se sentir rassurée ou concernée ? Quels sont vos vrais facteurs différenciants par rapport à vos concurrents ? Quels sont les facteurs clés qui créent la confiance ?*)

6. Que voulez-vous qu'il fasse après avoir vu la vidéo ?

(Prendre rendez-vous, vous contacter, s'inscrire... Vous devez indiquer clairement à votre cible l'action qu'elle doit effectuer après avoir vu la vidéo)

VOICI UN EXEMPLE POUR UNE SOCIÉTÉ DE NETTOYAGE

1. Quel est le message que vous voulez faire passer ?

- Ayez vos bureaux, locaux commerciaux ou tout autre bien immobilier (pro ou particulier), nettoyés par une entreprise fiable et efficace, qui fait son travail consciencieusement

2. Quel est votre marché cible ?

- Les chefs d'entreprise, B2B, les propriétaires

3. Quel est son besoin ?

- Besoin d'une entreprise de nettoyage pour des missions exceptionnelles ou régulières

4. Comment se sent-il en ce moment ?

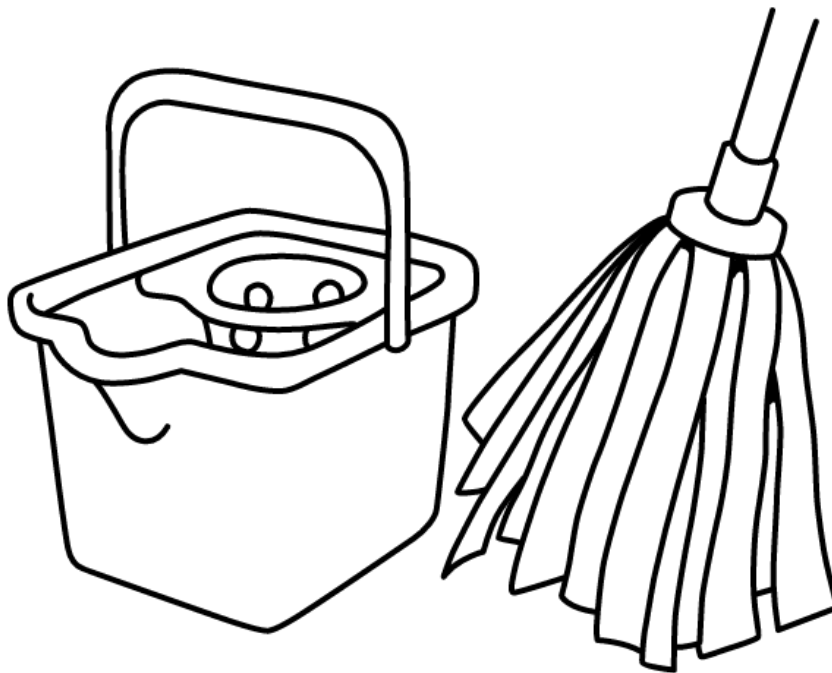
- Pas satisfait des services de nettoyage actuels
- Veut utiliser son temps à des tâches plus productives
- Ne veut plus s'occuper en interne/soi-même du nettoyage
- (Problème particulier à résoudre : nettoyage pour état des lieux ou fin de bail)

5. Que voulez-vous qu'il sache après avoir regardé la vidéo ?

- Que le service proposé est digne de confiance, fiable et professionnel
- Service disponible dans les villes X, Y et Z
- Problème particulier résolu, peut se concentrer sur son activité, non sur le nettoyage de ses bureaux

6. Que voulez-vous qu'il fasse après avoir vu la vidéo ?

- Qu'il nous contacte (téléphone ou mail)



[CLIQUEZ ICI POUR CHOISIR VOTRE FOND MUSICAL](#)

[CLIQUEZ ICI POUR ÉCOUTER LES VOIX-OFF](#)

POUR CONCLURE

NOTE : Nous réalisons cette vidéo dans un délai de 72h **après réception de toutes les informations nécessaires à la réalisation du projet** (étapes 1 à 3 ci-dessous). Plus vous mettez de temps à nous retourner les informations utiles ou à nous communiquer les modifications à apporter (étape 4), plus les délais s'allongent d'autant.

- 1 - Commande de la vidéo qui convient** (avec ou sans voix-off).
- 2 - Réalisation du script :** nous vous rédigeons un script modifiable jusqu'à satisfaction.
- 3 - Création de la vidéo :** après approbation du script, nous réalisons un premier travail en sélectionnant parmi notre banque d'images, les plus adaptées au message.
- 4 - Corrections et approbation :** les corrections sur la vidéo sont illimitées durant 7 jours ouvrables.
- 5 – Vous obtenez votre vidéo.**

Nous créons des vidéos sur mesure qui entrent dans 3 catégories et pour lesquelles la durée de vidéo est variable :

1. **Formation** – La vidéo peut être de n'importe quelle longueur. L'auditoire est généralement captif et a besoin de la vidéo pour apprendre ou voir une utilisation.
2. **Information** – Comptez généralement de 2 à 3 minutes de longueur. L'auditoire peut être captif (réception, salle d'attente, etc.) ou non (internaute visitant un site web).
3. **Vente et Marketing** - Comptez généralement de 30 à 90 secondes de longueur. Certaines statistiques montrent qu'à partir de 90 secondes l'attention de l'auditoire baisse de manière significative après cette période.

Plus d'infos sur le sujet sur notre blog : [Quelle est la durée idéale d'une vidéo marketing ?](#)

N'hésitez-pas à nous contacter si vous avez besoin d'aide ou d'informations supplémentaires – contact@PopcornVideo.fr.