Wideo na stronę „Stwórz swój pakiet”: scenariusz i plan nagrania

Wideo w głównej części landingu wtyczek. Mówi Pan Marcin, do właściciela sklepu na WooCommerce albo PrestaShop.

Scenariusz: maks. 90 sekund, ok. 159 słów

1. Hak 0:00-0:06	Masz sklep na WooCommerce albo PrestaShop, a ruch nie zamienia się w zamówienia? Daj mi minutę. Prosto w obiektyw, od razu, bez przywitania. Po pytaniu krótka pauza.
2. Problem 0:06-0:21	Klient wchodzi, ogląda produkt i wychodzi. Nie widzi opinii, nie zapisuje się na newsletter, nie wraca po kolejne zakupy. Płacisz za reklamy, a ten sam ruch kupuje u konkurencji. Spokojnie, bez straszenia. Trzy krótkie „nie”, każde z małą pauzą.
3. Rozwiązanie 0:21-0:44	Jestem Marcin Czarnecki, od ponad 10 lat programuję strony, a wtyczki do WordPressa i PrestaShop piszę sam. Opinie produktów, newsletter, program lojalnościowy, wejście na Allegro i mniej ręcznej pracy. Instalujesz je w swoim sklepie, płacisz raz, bez abonamentu. Przy wyliczance pokaż palcami kolejne wtyczki. „Płacisz raz” powiedz wolniej.
4. Oferta 0:44-1:04	Teraz trwa promocja „Stwórz swój pakiet”. Dwie wtyczki z jednej platformy to 10 procent taniej, trzy to 20, a pięć aż 40 procent. Rabat liczy się sam w koszyku, bez kodu. To najważniejsza scena. Liczby powoli, po „40 procent” pauza.
5. Konsultacja 1:04-1:20	Nie musisz zgadywać, które wybrać. Na konsultacji za 0 zł przez 30 minut dobierzemy pakiet do Twojego sklepu, pokażę Ci wtyczki na żywo na sklepie demo i policzymy, ile mogą Ci dać. Ciepło, jak do klienta przy biurku. „Za zero złotych” i „30 minut” wyraźnie.
6. Następny krok 1:20-1:30	Wybierz termin w kalendarzu pod tym filmem i odbierz konsultację za 0 zł. Pokaż dłonią w dół, w stronę kalendarza. Zakończ 2 sekundami bez słów.

Nagraj też 3 wersje pierwszego zdania. Wybierzemy tę, która zatrzyma najwięcej osób.

1. „Masz sklep na WooCommerce albo PrestaShop, a ruch nie zamienia się w zamówienia? Daj mi minutę.”
2. „Pięć wtyczek do sklepu taniej o 40 procent, bez kodu i bez abonamentu. Pokażę Ci, jak to działa.”
3. „Twój sklep ma ruch, ale klienci nie wracają? Zobacz, co możesz dodać w jedno popołudnie.”

Na te 4 pytania film ma odpowiedzieć widzowi

Co zyskam?
Wtyczki, które zamieniają ten sam ruch w opinie, zapisy i powracających klientów.

Czy to zadziała u mnie?
WooCommerce i PrestaShop, 10+ lat w kodzie, wtyczki pokazane na żywo.

Ile to kosztuje?
Do 40% taniej w pakiecie, płatność raz, bez abonamentu i bez kodu.

Ile wysiłku?
Jeden termin w kalendarzu i 30 minut rozmowy za 0 zł.

Jak to nagrać

Rabaty do powiedzenia w scenie 4 (jak na stronie)

−10%	−20%	−30%	−40%
2 wtyczki	3 wtyczki	4 wtyczki	5 wtyczek

Plan nagrania

Sprzęt

- Telefon z tylnym aparatem, 1080p lub 4K, 30 kl./s.
- Telefon na statywie lub stabilnej podstawce, na wysokości oczu.
- Poziomo, kadr 16:9. To wideo gra w głównym miejscu landingu.
- Mikrofon krawatowy, jeśli masz. Jeśli nie, nagrywaj z odległości ok. 1 m w cichym pokoju.

Światło i dźwięk

- Stań przodem do okna, w dzień. Okno nigdy za plecami.
- Wyłącz wentylator, klimatyzację i powiadomienia.
- Pokój z dywanem, zasłoną lub regałem ma mniej pogłosu niż pusty.
- Nagraj 10 s testu i odsłuchaj w słuchawkach, zanim zaczniesz.

Jak mówić

- Patrz w obiektyw, nie na ekran. Mów do jednej osoby, nie do „widzów”.
- Pierwsze zdanie powiedz z większą energią niż resztę, od razu, bez „cześć” i wstępu.
- Procenty i cenę wypowiadaj wolniej, po nich krótka pauza.
- Mów własnymi słowami. Sens ma się zgadzać, nie każde słowo.

Jak nagrywać

- Nagrywaj scena po scenie, każdą 2 lub 3 razy. Całość nie może przekroczyć 90 sekund.
- Po pomyłce zrób pauzę i powtórz całe zdanie. Nie przerywaj nagrania.
- Możesz położyć tekst obok obiektywu, ale nie czytaj go wzrokiem.
- Zostaw 2 sekundy ciszy przed i po każdej scenie.

Kadr

- Przy biurku, na środku, widać blat, dłonie i laptopa.
- Spokojne tło, jedno źródło światła z przodu, ekran laptopa bez powiadomień.
- Marynarka lub gładka koszula, jak na zdjęciu ze strony. Bez nadruków.

Czego nie mówić

- Nie obiecuj konkretnej kwoty zysku ani liczby zamówień.
- Bez numeru telefonu. Jedyny następny krok to kalendarz pod filmem.
- Nazwy rabatów jak na stronie: 10, 20, 30 i 40 procent.

Ujęcia dodatkowe (nagranie ekranu)

- 10 s sklepu demo: opinie pod produktem i zapis na newsletter.
- 10 s koszyka: dodajesz 3 wtyczki i rabat liczy się sam.
- Bez danych klientów, zamówień i haseł na ekranie.