

Как снять красивое видео со своей историей?



Мы бы хотели, чтобы вы сняли две составляющие:

- ответы на ключевые вопросы;
- кадры из жизни вашей компании;
- кадры с интерфейсом вашего Битрикс2

Ответы на ключевые вопросы

Снимайте на основную камеру в режиме 1x, в вертикальном формате и статично. Расположите камеру напротив себя. Снимайте себя по пояс. Тут вы можете сидеть или стоять. Главное, чтобы вы были по центру кадра (не справа и не слева), не слишком далеко от камеры, чтобы был слышен ваш голос.

Кадры из жизни вашей компании

Офисные будни, сотрудники, которые работают, общаются. Все, что иллюстрирует жизнь вашей компании. Если вы на удаленке — покажите вашу работу за ноутбуком со стороны, снимите, как вы работаете Битрикс24. Если у вас есть бэкстейджи с проектов, видео, где вы собирались с командой — тоже присылайте.

Проявите фантазию, подойдите к этому этапу креативно, покажите, что в вашей компании работают живые, интересные, яркие люди

Кадры с интерфейсом Битрикс24

Откройте на ноутбуке Битрикс24 и покажите инструменты, которые упоминаете в видео. Например, Задачи или CRM. Будет здорово, если получится показать реальные рабочие процессы.

Например, как менеджер по продажам созванивается с клиентом через Битрикс24 или маркетолог готовит письмо для рассылки в наших шаблонах.

Как нужно снять

1. Весь материал можно отснять на телефон.

Все видеоролики нужно снять в **ВЕРТИКАЛЬНОМ** формате. Это очень важно!

2. Общая продолжительность видеоролика: **1- 1,5 минуты.**

3. Качество и количество кадров в секунду у видеоматериалов должны быть следующими на выбор:

- **4K, 25 кадр/с (PAL);**
- **4K, 25 кадр/с;**
- **1080(FullHD) 60 кадр/с;**
- **1080(FullHD) 25 кадр/с.**



Видеоролики можно снять при помощи смартфона. Так как многие модели могут вести съёмку с указанными выше характеристиками, достаточно лишь выбрать необходимый режим записи видео в настройках камеры.

4. Помещение в котором осуществляется запись должно быть светлым и тихим, важно избежать посторонних шумов. **Установите телефон на мобильный штатив ВЕРТИКАЛЬНО или попросите кого-нибудь снять вас.** Не становитесь спиной к окну, пусть свет из окна падает на ваше лицо. Не становитесь возле стены, пусть за вами будет побольше пространства.

Как рассказать свою историю

Постарайтесь говорить спокойно, уверенно, оптимистично, но не слишком эмоционально. Не пытайтесь заранее заучивать текст, который вы будете говорить — естественное и свободное поведение в кадре будет выглядеть намного удачнее, чем выверенный текст, который вы будете пытаться вспомнить. Делайте паузы между ответами на вопросы.

История обязательно должна раскрываться по следующей структуре:

1. Немного про вас

Какой у вас бизнес, чем вы отличаетесь от конкурентов.

Примеры:

- «Мы производим мебель на заказ, и нас знают за то, что можем сделать нестандартные проекты, за которые другие не берутся»
- «Я владелец маркетингового агентства на 12 человек — мы не просто запускаем рекламу, а реально вникаем в бизнес клиента как партнёры»
- «У нас сеть из трёх кофеен, и люди приходят не только за кофе, а потому что у нас есть котики»

2. Что случилось

Опишите момент, когда всё пошло не по плану.

Примеры:

- резко выросли цены на материалы
- сотрудники начали уходить
- сорвались сроки и клиенты стали злиться
- заказов стало больше почти вдвое, начался хаос в коммуникациях
- бизнес вырос, а управлять стало невозможно

3. Перелом

Когда внутри щелкнуло: дальше так нельзя.

Примеры:

- «Я понял, что если не делегирую — выгорю окончательно»
- «Мы теряли клиентов не потому что плохо работали, а потому что всё было неорганизовано»
- «Я устал быть человеком-таблицей»
- «Мы не понимали, где деньги и кто что делает»

4. Что вы поменяли

В процессах, в управлении, в подходе. Что именно вы начали делать по-другому и как это помогло вам решить проблему, о которой вы говорили в начале.

Примеры:

- ввели планирование задач
- наняли руководителя отдела продаж
- настроили контроль сроков
- сделали нормальную систему работы с клиентами

5. Где в этой истории появился Битрикс24

В кризис редко спасает что-то одно. Обычно это набор решений: где-то поменяли подход, где-то команду, где-то процессы. Расскажите, что стало вашей опорой и какие инструменты (в том числе Битрикс24) помогли всё это удержать.

Например:

- «Мы поняли, что проблема не в продажах, а в том, что заявки теряются. И когда мы перенесли всё в CRM Битрикс24, стало понятно, кто за что отвечает»
- «Мы поменяли подход к сервису — стали быстрее отвечать клиентам.
- А чтобы команда не путалась, собрали все обращения и задачи в одном месте в Битрикс24»

6. И главный вопрос

Зачем вам всё это?

Ради чего вы продолжили?

То, ради чего проект существует.

- Зачем ты всё ещё в этом бизнесе?
- Ради чего ты продолжил, даже когда было тяжело?
- Что даёт тебе силы снова и снова начинать день?

Примеры ответов:

- «Я понял, что строю не компанию — я строю жизнь»
- «Мне важно давать работу людям»
- «Я хочу сделать продукт, которым буду гордиться»
- «Я просто не умею сдаваться»

