

Nombre del Cliente

Nombre de la empresa, persona física o moral, dirección, teléfono, web, mail, nombre del contacto, cargo, etc.

Fechas de entrega

Entrega de ideas y conceptos / Entrega bocetos afinados / Entrega final

Tiempos y Presupuestos

Definición de horas a implementar / presupuesto del cliente.

Requerimientos técnicos

¿Que necesitas para la producción del video? audio, voz en off, drone, animación de logotipo, gráficos, slideshow con fotos de empresa, locaciones, iluminación, fotografía, contrataciones extras.

Producto / Servicio

¿Qué es? ¿Qué hace? ¿Es nuevo o ya existe algo en el mercado? ¿Ya tiene nombre? ¿Es el primer producto/servicio del empresa?

Ventajas y Beneficios

¿Cuál es tu ventaja competitiva, precio, calidad, entrega, etc.? ¿Por qué es diferente? ¿En que beneficia al usuario? ¿Por qué debo comprarlo?

Audiencia

¿A quién va dirigido el video? Edad, género lugar de origen, gustos, estilo de vida. Ordenar por importancia.

Referencia

¿Existe algún video o canales de referencia? En cuánto contenido, estética o funcionalidad

Propuesta de Valor

¿Qué valor entrega el producto/servicio al usuario? ¿Cómo el video aporta a la promesa de valor?

Canales

¿Dónde se publicará el video? ¿Cuenta con canal o web?

Alcances

¿Qué desea lograr? Posicionamiento, ser referencia, venta en línea. ¿Cómo miden resultados? (Prioridades)

Legales y restricciones

¿De acuerdo al mercado existe restricciones que se deban considerar?

Explica el video

Especifica la idea y el tipo de video: animación, stop motion, grabación, testimonial, entrevistas, historia empresarial. ¿Cómo llevarlos de la A a la Z?

Acción

¿Qué tiene que sentir / hacer la audiencia después de ver el video y conocer tu servicio/producto?