

<b>Scenariusz tytuł</b>	<b>Animacja nr 3: Let the products speak</b>
<b>Hipoteza</b>	<p>Focus na CUSTOMER EXPERIENCE/ BUYING EXPERIENCE, czyli wartość dodana do oferowanego produktu. Coś czego konkurencja nie robi, pokazanie perspektywy najbliższej przyszłości. Wykorzystana/niewykorzystana szansa.</p> <p>Pokazanie nowych możliwości reklamy/ marketingu w firmie.</p> <p>use AR to simplify purchasing process</p>
<b>Grupa docelowa</b>	<p>Małe biznesy, które szukają niedrogich rozwiązań na promocję swoich produktów, ułatwienie kontaktu z klientem. Pokazanie produktu w nowej odsłonie.</p>
<b>Czas trwania</b>	do 60 sekund
<b>Notatki</b>	

## SCENARIUSZ:

What is the secret of successful business? -Excellent customer experience

So you can run your business

like this

or like this

Join the world of AR to give your customers more!

Get the ARmixer app and let your products speak in an engaging way.

You need one tool to open doors to new possibilities.


Simplify the purchasing process, give emotional attachment and build brand loyalty.

What's your choice?

## SKRYPT:

Struktura	Visual	Copy	Notatki
slajd 1	Mark jest już na ekranie i zadaje pytanie widzowi.  kluczowy zwrot np. excellent customers' experience pojawia	<i>What is the secret of successful business?</i>  <i>-Excellent customer experience!</i>	Można każde zdanie rozdzielić na slajdy.

	się jako napis, albo symbol		
<b>slajd 2</b>	<p>Mark przesuwa się na kraj ekranu</p> <p>pokazuje sytuację pierwszą:</p>	<p><i>So you can run your business</i></p> <p><i>like this</i></p>	<p><i>Biznes można prowadzić tak:</i></p> <p>2 a) przedsiębiorca z poprzedniej animacji,</p> <p>2 b) Budynek jako symbol, z budynku spada szyld “<i>old style business</i>”, więcej krzaczki z westernów, przed budynkiem ktoś stoi z ulotkami - wprowadzamy nastrój pustki i braku zainteresowania</p> <p>pokazanie wszystkich błędów jak nie prowadzić biznesu, brzydka reklama na żółtym tle, mało atrakcyjne produkty, ulotki itp. stary styl sklepu</p> <p>2 c) Na zakończenie efekt pękniętego ekranu na całości w celu przejścia do kontrastowego pokazania biznesu</p> <hr/> <p>całość ok 5 sekund na każde <i>this</i> (każdą sytuację) Luki wypełnić muzyką adekwatną i dźwiękami dodatkowymi.</p>
<b>slajd 3</b>	<p>Mark przesuwa się na drugi kraj ekranu</p> <p>pokazuje sytuację drugą</p>	<p><i>or like this</i></p>	<p>Budynek jak wyżej, szyld “<i>successful business</i>” błyszczący, przed budynkiem pojawiają się klienci z telefonami, ustawia się kolejka przed budynkiem</p>

<p><b>slajd 4</b></p>		<p><i>Join the world of AR to give your customers more (czytane jako moAR)!</i></p>	<p>Pokazanie satysfakcji klienta. Mark wskazuje na fioletową buźkę i na dole.</p> 
<p><b>slajd 5</b></p>	<p>Mark z Telefonem.</p>	<p><i>Get the ARmixer app and let your products speak in an engaging way.</i></p> <hr/> <p><i>dodatkowo:</i></p> <p><i>You need one tool to open doors to new possibilities.</i></p>	<p>Pokazuje na smartfon (get the app), który wjeżdża/rozszerza się na cały ekran i potem zaczynają się skanować produkt</p>

<p><b>slajd 6</b></p>	<p>Produkty za telefonem jak na taśmie produkcyjnej przesuwają się.</p>	<p><i>Simplify the purchasing process, give emotional attachment and build brand loyalty.</i></p>	<p>Pojawiają się kolejno produkty np.</p> <p>hasło <i>simplify purchasing process</i> → Pojawia się jakiś katalog z produktami lub sam produkt np. czekoladki: skanowanie -pokazanie karuzeli w aplikacji, opcja wyboru produktu, link - tap &amp; buy</p> <p>hasło <i>give emotional attachment</i> → opakowanie kosmetyku, odtwarza się film tutorial pielęgnacyjny</p> <p>hasło <i>build brand loyalty</i> → produkt jakiś inny np.wizytówka i właśnie tutaj pokazać przeklikiwanie z wizytówki do strony www albo do wiadomości, albo nawet tą lokalizację.</p>
<p><b>slajd 7</b></p>		<p><i>What's your choice?</i></p>	<p>Tutaj samo hasło na środku może się pokazać i link <a href="http://www.armixer.com">www.armixer.com</a></p>