Strike-up Academy

FICHE PRATIQUE Témoignage vidéo

Filme ton client en 5 minutes

Le témoignage vidéo après la signature

> Ton client vient de signer et il est ravi ? Sa parole convainc ton prochain vendeur mieux que ton annonce. Filme-le juste après la signature ou à la remise des clés : ton téléphone, trois questions, cinq minutes.

Les trois questions

1. **Qu'est-ce qui vous inquiétait avant de vendre ?**
2. **Qu'est-ce qui a fait la différence pendant la vente ?**
3. **Que diriez-vous à un ami qui hésite ?**

Pour la réponse, dans l'ordre :

- Ton client commence par se présenter : son prénom, sa ville et ce qu'il a vendu (une maison, un appartement).
- Il reprend la question dans sa phrase (« Ce qui m'inquiétait, c'est… »). La question est coupée au montage : sa réponse doit se comprendre seule.
- Quinze secondes par question, comme à un ami, sans texte appris.

Filmer, dans l'ordre

1. **Téléphone à la verticale**, caméra arrière (la plus nette), calé à hauteur de ses yeux.
2. **Lumière face à lui** : une fenêtre devant lui, jamais dans son dos.
3. **Un endroit calme**, ton téléphone en mode Ne pas déranger.
4. **Cadrage** : visage et haut du buste, avec une main d'espace au-dessus de la tête.
5. **Il te regarde, toi**, placé juste à côté de l'objectif : son regard reste naturel.
6. **Deux secondes de silence** avant et après chaque réponse : la coupe reste propre.

Avant de publier

- **Un accord écrit, signé avant le tournage** : où la vidéo sera diffusée (réseaux, site, fiche Google) et pour combien de temps.
- **Hors champ** : l'adresse, le numéro de rue et le prix, sauf accord de ton client.
- **Publie** sur ta fiche Google et tes réseaux, avec la ville, le type de bien et le délai de vente.