Etape 4: vérifier les objectifs et enregistrer les vidéos

Bill of specifications **Give Food To Your Brain**	✓
1. Identifier le produit.	
2. Enoncer la cible visée	
3. Nommer le "promoter"	
4. Enoncer ses qualités, ses avantages. 3 au minimum en intégrant la modalité.	
5. Intégrer un slogan.	
6. Adopter une attitude, une gestuelle, une intonation propices à la vente.	
7. Faire preuve d'humour...si possible.	
8. Mettre en scène la vidéo : fond vidéo projecteur etc.	
9. Eviter la lecture totale, préférer l'emploi d'une carte mentale.	
10. S'amuser !	