

# Progetto video GCB-GIMIB-GPPB/ENplus

I video hanno lo scopo di mostrare al consumatore tutte le professionalità ed i contenuti tecnici che sono dietro ad un impianto a biomassa.

Il target di diffusione del video è il consumatore finale quindi i contenuti tecnici devono essere semplificati per la massima comprensione. L'obiettivo primario è di promuovere il committente del video, tuttavia con un approccio di filiera che metta in mostra il collegamento con gli altri gruppi AIEL.

Il progetto nasce da una richiesta combinata di due gruppi (GCB/GIMIB) di produrre video per spiegare al cliente finale le competenze necessarie a realizzare un impianto alla regola dell'arte.

Non potendo sintetizzare le tematiche in un singolo video, abbiamo ritenuto necessario avviare un progetto video mirato alla presentazione di tutti i diversi casi.

Lo scopo è quello di creare un progetto video che rappresenti, non solo le professionalità collegate all'installazione dell'impianto, ma anche alla sua operatività, dal generatore al combustibile.

## Soggetto

Il video deve raccontare un impianto termico domestico/industriale con particolare attenzione a:

1. Zona in cui si trova l'impianto
2. Volumi e superfici riscaldate, acqua sanitaria, eventuale combinazione con solare termico, descrizione dell'eventuale processo;
3. Caratteristiche tecniche che contraddistinguono l'impianto:
  - 3.1. Potenza installata;
  - 3.2. Alimentazione (tipologia di combustibile, qualità, capienza dello stoccaggio, consumo annuo, fornitore se certificato o associato GPPB);
  - 3.3. Configurazione idronica dell'impianto;
  - 3.4. Emissioni (se possibile con misura in campo o utilizzando il certificato ambientale - CA)
  - 3.5. Caratteristiche peculiari dell'impianto (filtro integrato, particolarità in camera di combustione o nel sistema di trasporto del biocombustibile, eventuali combinazioni con solare termico, etc.)
4. Soddisfazione del cliente, cenno al risparmio ottenuto, eventuali incentivi utilizzati.

## Sceneggiatura: 115-185''

### Scena 1<sup>1</sup>: 10-20''

Ripresa dell'edificio riscaldato e dell'areale circostante con *voiceover* che descrive la zona e indica la fascia climatica.

### Scena 2<sup>2</sup>: 20-30''

Un "inviato" si avvicina al cancello/porta dell'edificio descrivendo l'uso dell'edificio, la superficie riscaldata, l'acqua calda sanitaria prodotta, l'eventuale combinazione con altre fonti rinnovabili.

### Scena 3<sup>3</sup>: 60-90''

L'installatore (o progettista per grandi impianti) possibilmente (sovraimpressione con formazione FER, e nome della ditta se GIMIB), o se non presente il rivenditore dell'impianto, descrive le caratteristiche tecniche della caldaia

---

<sup>1</sup> *Very long shot* con movimento panoramico

<sup>2</sup> *mid shot* a tre quarti davanti a cancello/porta per un piccolo edificio, *long shot* frontale per grande edificio o per panorama.

<sup>3</sup> *Medium long shot* frontale fisso con impianto sullo sfondo.

#### Scena 4<sup>4</sup>

Taglio della scena 3 (20-30'') mentre il personaggio descrive il deposito del combustibile, possibilmente con scena di caricamento (soprattutto se fornitore è GPPB/Biomassplus/ENplus, o se il caricamento è con autopompa). Sovraimpressione del nome del produttore se socio e di eventuale logo e certificato (Biomassplus ENplus).

#### Scena 5<sup>5</sup> (opzionale)

Taglio della scena 3 (10-20'') mentre il personaggio parla delle eventuali misure in campo delle emissioni, con inquadratura della misurazione o dei valori del CA.

#### Scena 6<sup>6</sup>: 20-40''

Il cliente parla della sua soddisfazione nell'utilizzo dell'impianto (focus sulla comodità e sul risparmio), sovraimpressione di dettagli economici dell'investimento e dei risparmi.

#### Scena 7: 5''

Chiusura animata logo AIEL se video interno (con diffusione su canali AIEL) o logo committente GCB/GIMIB con la possibilità di aggiungere sito web o slogan aziendale (max. 30-50 caratteri spazi inclusi).

---

<sup>4</sup> Medium closeup/Mid Shot di profilo qualora ci sia un caricamento del sacchetto manuale o della legna da ardere, very long shot per caricamento con autobotte/autotreno.

<sup>5</sup> Da medium long shot di spalle zoom in su big closeup sullo strumento di misura.

<sup>6</sup> Se il cliente è un buon oratore Medium long shot frontale fisso, se è timido intervista, in ambiente "caldo", possibilmente a due campi: Campo A: Mid shot fisso a tre quarti con sfocatura su intervistatore in primo piano; Campo B (opzionale): Medium closeup su intervistatore.

## Linee guida per il committente

Allo scopo di rendere il video efficace si indicano le seguenti linee guida da tenere in considerazione:

- Se le condizioni atmosferiche sono incerte si dovrebbero prevedere due opzioni per le riprese.
- Risulta utile inviare alcune foto del locale termico e dell'edificio prima delle riprese, per permettere la programmazione delle inquadrature (mail: [rossi.aiel@cia.it](mailto:rossi.aiel@cia.it) Tel./Wapp: 3664310273).
- La caldaia/stufa deve essere accesa per almeno una parte del video.
- Nel caso di grandi impianti o di sistemi di stoccaggio e trasporto combustibile innovativi, è molto utile avere la possibilità di filmare il caricamento del deposito (è quindi utile contattare il fornitore per prevedere un caricamento il giorno delle riprese).
- Sarebbe molto utile poter effettuare le misurazioni in campo delle emissioni con il tecnico installatore.
- Il locale tecnico e la caldaia devono essere puliti e spolverati (evitare assolutamente di fare pulizie il giorno stesso delle riprese).
- Qualora il locale tecnico con l'impianto in funzione sia rumoroso, si dovrà prevedere la possibilità di spegnere le sorgenti di interferenza per il tempo dell'intervista (eventuali riprese a caldaia accesa possono essere fatte prima o dopo).
- Sarebbe utile che, sulla base del progetto di video il committente, o chi per lui presenterà l'impianto, organizzi le idee in uno schema in modo da essere certo di trattare tutti i punti salienti durante l'intervista.
- La presentazione è sempre più efficace se fatta da un operatore che conosce l'impianto, ma qualora questo non sia possibile è utile fornirci una descrizione dell'impianto per preparare direttamente la presentazione.
- Un cliente soddisfatto è la migliore pubblicità, soprattutto per impianti complessi e di grandi dimensioni o nel caso di clienti importanti (grandi aziende, ville storiche, alberghi, amministratori locali, etc.). In questi ultimi due casi risulta molto utile fornire al cliente un piccolo spazio per descrivere la sua realtà, e l'impatto positivo che ha avuto l'impianto sull'attività. Si suggerisce quindi al committente di approcciare il cliente per prepararlo ad un eventuale breve intervista.
- Qualora possibile risulta utile ottenere dal costruttore dell'impianto eventuali spezzoni che mostrano caratteristiche tecniche dell'impianto particolari (utile per tutte le caratteristiche particolari dell'impianto che non possono essere "rese" dalle riprese in loco).

### Soggetti che dovrebbero essere presenti (ed allertati per una possibile intervista)

- Tecnico installatore e/o Commerciale vendita impianto (impianti domestici), Progettista (impianti industriali);
- Cliente (soprattutto se azienda o pubblica amministrazione);
- Fornitore biocombustibile (nel caso di grandi impianti, aziende associate o di sistemi di caricamento innovativi).

### Attività da predisporre (per la ripresa)

- Impianto in funzione;
- Misurazione delle emissioni;
- Caricamento del deposito;
- Spegnimento (eventuale) dell'impianto durante l'intervista.