

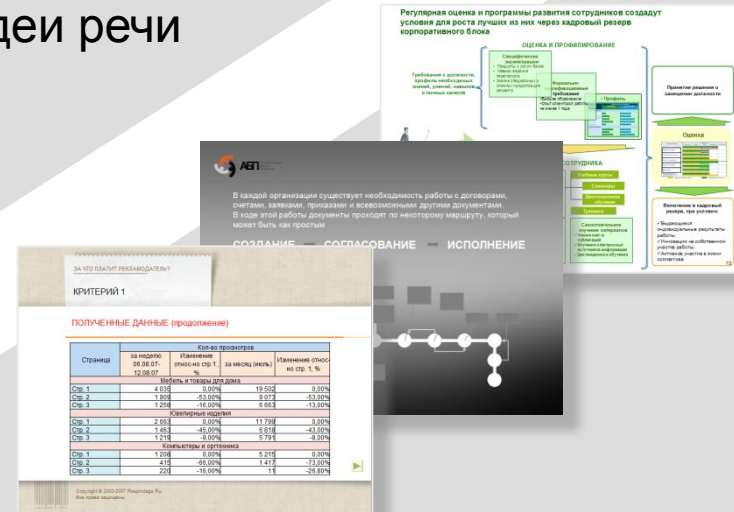
# Слайд-презентации

Тенденции и рекомендации

# Основные виды слайдов

## Слайды для выступления

Создают визуальный образ, акцентирующий ключевые идеи речи



Заменяют собой речь, несут всю сообщаемую информацию

Слайды для чтения

# Работа со слайдами для выступления



# Ключевой принцип – разделение каналов

## Зрительный – для образов

На слайде – эмоционально заряженные изображения и «жгущие глаголом» фразы-слоганы

## Слуховой – для фактов

В выступлении – детали, подробности, разъяснения, примеры

## Бумага – для остального

В раздатке – таблицы, статистические выкладки, подробные планы проекта

**We are all  
water creatures.**



**According to the U.N., a child dies  
from a water-related disease  
every 15 seconds.**



**80% of your blood**

# Инструменты для образных слайдов

Крупные заряженные  
изображения без мелких  
деталей и визуального «мусора»

**One toilet flush  
uses 3 gallons**



**Less than 0.007%  
of all the water on Earth**

ble



# Инструменты для образных слайдов

«Плотный» заряженный  
текст без лишних слов

## Агрессивные действия конкурентов



- Административное давление
- Контр-пропаганда в СМИ
- Ценовая война
- Внедрение «кротов»
- Рейдерские атаки

## Конкуренты атакуют

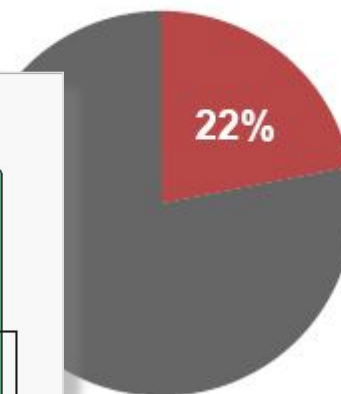


- Административное давление
- Контр-пропаганда в СМИ
- Ценовая война
- Внедрение «кротов»
- Рейдерские атаки

# Инструменты для образных слайдов

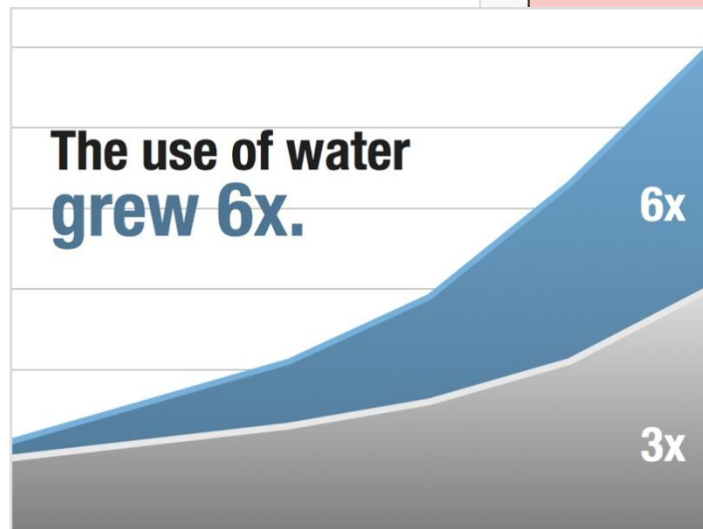
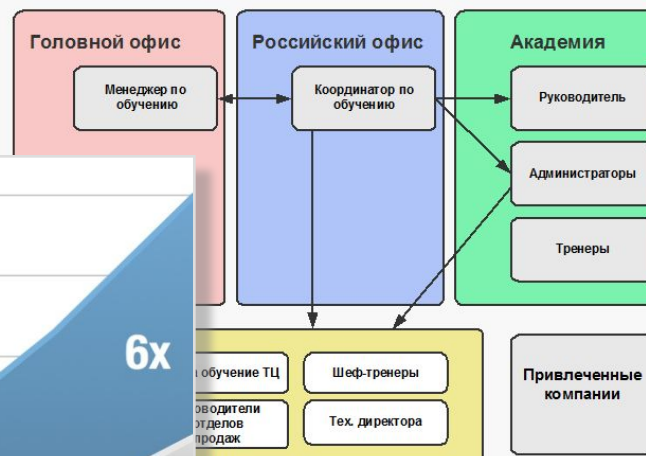
Лаконичные схемы и графики с минимумом «захламляющих» деталей

22% россиян выходят в Сеть не менее раза в день



coffee-agency.com

Структура взаимодействия



# Работа со слайдами для чтения



В каждой организации существует необходимость работы с договорами, офертами, заявками, приказами и всевозможными другими документами. В ходе этой работы документы проходят по электронному маршруту, который может быть как простым

СОЗДАНИЕ — СОГЛАСОВАНИЕ — ИСПОЛНЕНИЕ

ТАК И СЛОЖНЫМ

ЗА ЧТО ВЫЛУТ РЕКОМЕНДАТЕЛЬ?

КРИТЕРИЙ 1

ПОЛУЧЕННЫЕ ДАННЫЕ (продолжение)

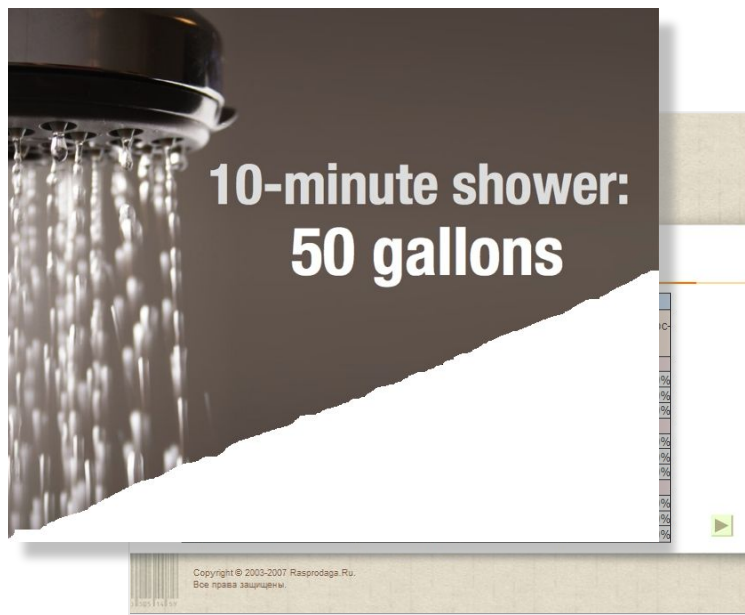
Страница	Копия резолюции		Плановые относ. к стр. 1, %
	за период 08.08.07 - 12.08.07	Исполнено относ. к стр. 1, %	
<b>Итого, в т.ч. по документам</b>			
Стр. 1	4 035	0,00%	10 550 0,00%
Стр. 2	1 918	-33,30%	2 272 -33,30%
Стр. 3	1 258	-19,00%	0 663 -19,00%
<b>Итого, по документам</b>			
Стр. 1	2 461	-0,00%	11 728 -0,00%
Стр. 2	1 451	-49,30%	2 918 -49,30%
Стр. 3	1 719	0,00%	1 719 0,00%
<b>Итого, по документам и приложениям</b>			
Стр. 1	1 218	0,00%	5 218 0,00%
Стр. 2	419	-69,00%	1 411 -23,00%
Стр. 3	292	-19,00%	11 -28,60%



# Главная сложность - несоответствие ожиданиям аудитории

Аудитория воспитана на слайдах «для глаза»

Яркие визуальные образы, много крупных «картинок», минимум текста, ключевая идея схватывается на лету



Чтение требует слайдов «для ГОЛОВЫ»

Академичность, загруженность текстом, недостаток места для изображений, сложные элементы – таблицы, подробные схемы, детализированные графики, необходимость вчитываться и вглядываться

# Варианты решения проблемы

Создавать слайды для показа, а информацию для чтения выносить в комментарии Note Pages:

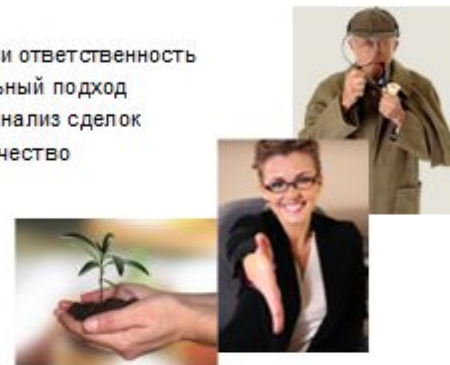
## Принципы компании «СуперИнвест»

- Мы стремимся стать для клиентов надежным и ответственным партнером. Мы ценим доверие клиентов и опираемся на экспертное мнение ведущих профессионалов финансового рынка. Мы помогаем принять правильное решение на основе проверенной информации.
- Мы считаем каждого клиента уникальным. Инвестиционное обслуживание для нас не конвейер, а индивидуальная работа. Мы вникаем в пожелания о клиента и в каждом случае предлагаем свое, особое решение.
- Нам важен успех наших клиентов. Если клиент поручает нам инвестиционную сделку, он должен быть уверен, что получит желаемый результат. Поэтому мы с особой тщательностью подходим к анализу и проверке инструментов инвестирования, изучению требований инвестора и анализу рынка капитала.
- Мы стремимся соответствовать самым высоким стандартам инвестиционного бизнеса. Наша компания уделяет особое внимание профессионализму сотрудников, качеству их работы и оптимизации своих бизнес-процессов. Мы делаем все, чтобы хотим отвечать ожиданиям наших клиентов.



## «СуперИнвест» - профессиональный помощник в мире инвестиций

- Надежность и ответственность
- Индивидуальный подход
- Серьезный анализ сделок
- Ставка на качество

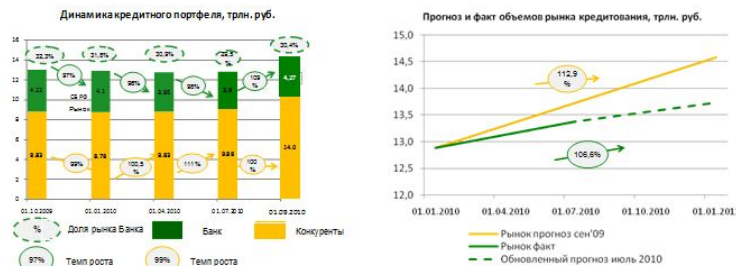


- Мы стремимся стать для клиентов надежным и ответственным партнером. Мы ценим доверие клиентов и опираемся на экспертное мнение ведущих профессионалов финансового рынка. Мы помогаем принять правильное решение на основе проверенной информации.
- Мы считаем каждого клиента уникальным. Инвестиционное обслуживание для нас не конвейер, а индивидуальная работа. Мы вникаем в пожелания о клиента и в каждом случае предлагаем свое, особое решение.
- Нам важен успех наших клиентов. Если клиент поручает нам инвестиционную сделку, он должен быть уверен, что получит желаемый результат. Поэтому мы с особой тщательностью подходим к анализу и проверке инструментов инвестирования, изучению требований инвестора и анализу рынка капитала.

# Варианты решения проблемы

Создавать слайды для показа, а информацию для чтения выносить в комментарии Note Pages:

## За четыре последних месяца произошел перелом тренда снижения кредитного портфеля

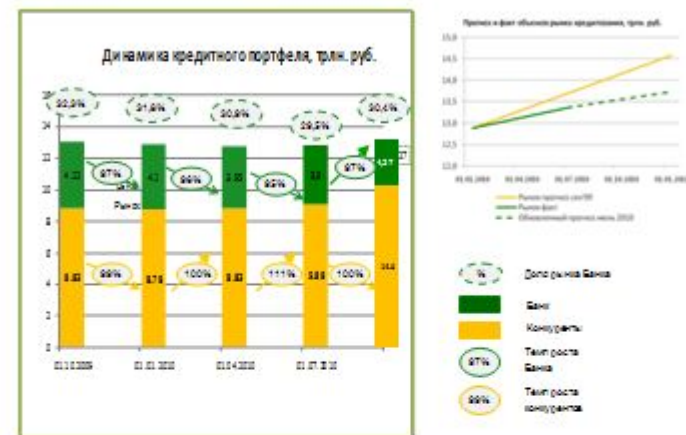


### Выводы и комментарии

- В течение 1 кв. 2010 г. портфель кредитов корпоративным клиентам банка снижался, но понижательный тренд был переломлен начиная с мая – июня текущего года.
- Не оправдались ожидания существенного роста рынка (+40%), заложенные в план. Фактический темп роста рынка кредитования в отчетном периоде оказался ниже прогнозного в 2 раза
- На 01.01.2010 объем кредитного портфеля превысил уровень начала 2008 года.
- В случае 70% выполнения бизнес-плана банк сможет восстановить долю на рынке кредитования корпоративных клиентов до уровня 2008 года.

114

## Перелом тренда кредитного портфеля



### Выводы и комментарии

В течение 1 кв. 2010 г. портфель кредитов корпоративным клиентам Банка снижался, но понижательный тренд был переломлен начиная с мая – июня текущего года.

Не оправдались ожидания существенного роста рынка (+40%), заложенные в план. Фактический темп роста рынка кредитования в отчетном периоде оказался ниже прогнозного в 2 раза

На 01.01.10 объем кредитного портфеля превысил уровень начала 2008 года.

В случае 60% выполнения бизнес-плана Банк сможет восстановить долю на рынке кредитования корпоративных клиентов до уровня 2008

# Варианты решения проблемы

Делить поле слайда на  
визуальную и  
информационную  
часть



Задумался как-то раз Билл Гейтс об увеличении посещаемости своего сайта нужной целевой аудиторией

# Варианты решения проблемы

Увеличивать количество слайдов, сокращая информационную насыщенность каждого из них:



В каждой организации существует необходимость работы с договорами, счетами, заявками, приказами и всевозможными другими документами. В ходе этой работы документы проходят по некоторому маршруту, который может быть как простым


**СОЗДАНИЕ → СОГЛАСОВАНИЕ → ИСПОЛНЕНИЕ**

так и сложным



# Варианты решения проблемы

Увеличивать количество слайдов, сокращая информационную насыщенность каждого из них:



**АБП** Автоматизация Бизнес-Процессов

## Сокращение сроков согласования документов

1. Быстрый поиск документов, не по рабочему месту
2. Возможность параллельного рассмотрения документов несколькими участниками процесса одновременно
3. Почтовые уведомления участников приходе документа на рассмотрение
4. Периодические напоминания участникам о наличии нерассмотренных документов



**АБП** Автоматизация Бизнес-Процессов

## Безопасность

1. Разграничение доступа. Каждый из участников процесса имеет минимально необходимый ему для работы доступ к документам
2. Протоколирование каждого шага. Изменение документа любым из участников фиксируется в истории документа и подписывается цифровой подписью
3. Возможность шифрования документов

# Варианты решения проблемы

Выстраивать  
смысловую и  
визуальную иерархию  
слайда:

## Принципы компании «СуперИнвест»

- Мы стремимся стать для клиентов надежным и ответственным партнером. Мы ценим доверие клиентов и опираемся на экспертное мнение ведущих профессионалов финансового рынка. Мы принимаем правильное решение на основе проверенной информации.
- Мы считаем каждого клиента уникальным. Инвестиционное обслуживание для нас не конвейер, а индивидуальная работа. Вникаем в пожелания клиента и в каждом случае предлагаем свое, особое решение.
- Нам важен успех наших клиентов. Если клиент поручает нам инвестиционную сделку, он должен быть уверен, что получит желаемый результат. Поэтому мы с особой тщательностью подходим к анализу и проверке инструментов инвестирования, изучению требований инвестора и анализу рынка капитала.
- Мы стремимся соответствовать самым высоким стандартам инвестиционного бизнеса. Наша компания уделяет особое внимание профессионализму сотрудников, качеству их работы и оптимизации своих бизнес-процессов. Мы делаем все, чтобы хотим отвечать ожиданиям наших клиентов.

## «СуперИнвест» - личный помощник в мире инвестиций

### Надежность и ответственность

Стремимся стать для клиентов надежным и ответственным партнером. Ценим доверие клиентов, опираемся на экспертное мнение ведущих профессионалов финансового рынка. Помогаем принять правильное решение на основе проверенной информации.

### Индивидуальный подход

Считаем каждого клиента уникальным. Инвестиционное обслуживание для нас не конвейер, а индивидуальная работа. Вникаем в пожелания клиента и в каждом случае предлагаем свое, особое решение.

### Серьезный анализ сделок

Ставим во главу угла успех клиентов. Стремимся, чтобы клиент, поручая нам инвестиционную сделку, был уверен в результате. С особой тщательностью подходим к анализу и проверке инструментов инвестирования, изучению требований инвестора и анализу рынка капитала.

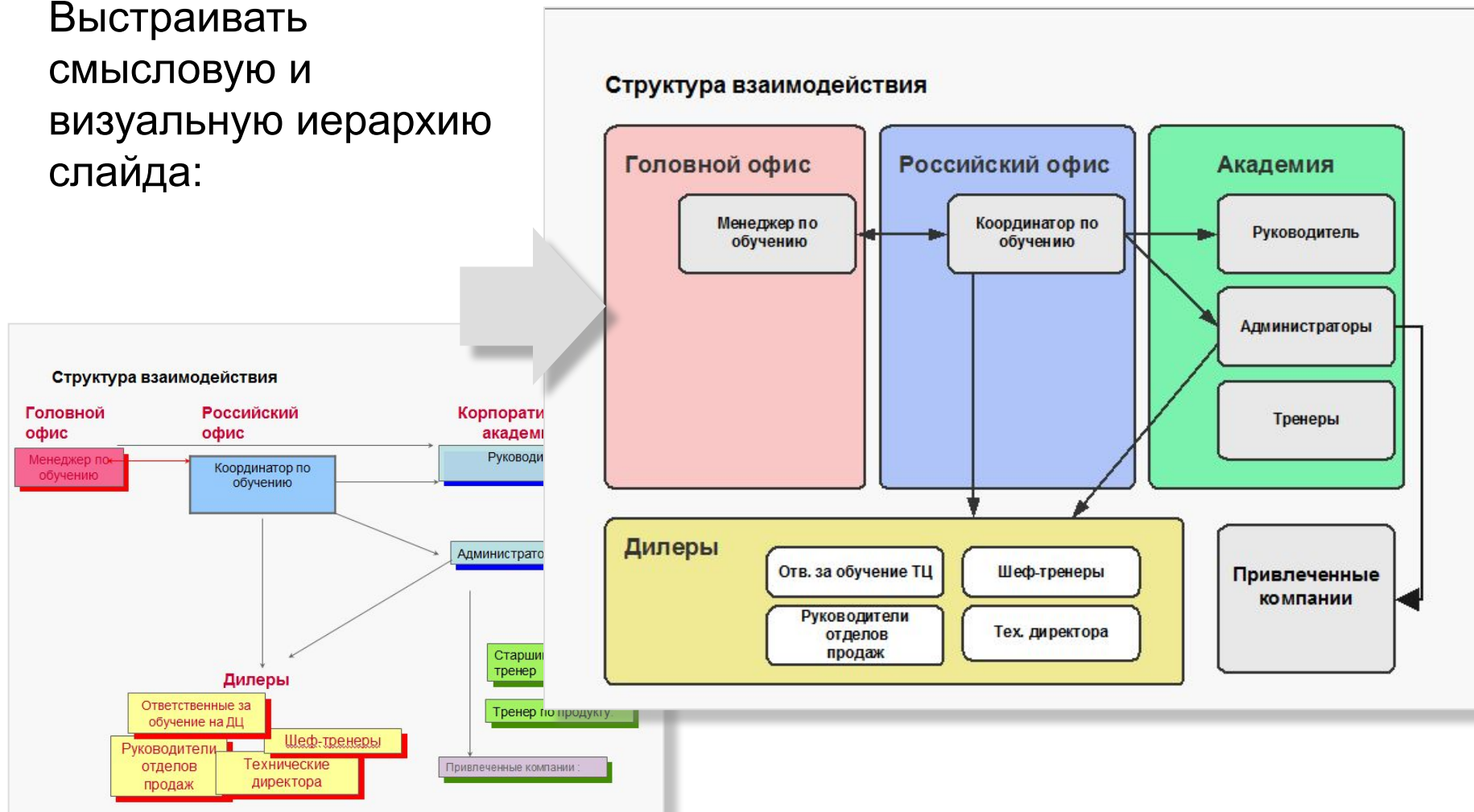
### Ставка на качество

Стремимся соответствовать самым высоким стандартам инвестиционного бизнеса. Уделяем особое внимание профессионализму сотрудников, качеству их работы и оптимизации своих бизнес-процессов. Делаем все, чтобы хотим отвечать ожиданиям наших клиентов



# Варианты решения проблемы

Выстраивать  
смысловую и  
визуальную иерархию  
слайда:





# Варианты решения проблемы

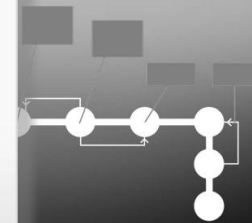
Чередовать слайды  
«для глаза» и «для  
ГОЛОВЫ»,  
визуализировать  
ключевые идеи:



В каждой организации существует необходимость работы с договорами, счетами, заявками, приказами и всевозможными другими документами. В ходе этой работы документы проходят по некоторому маршруту, который может быть как простым

**СОЗДАНИЕ → СОГЛАСОВАНИЕ → ИСПОЛНЕНИЕ**

так и сложным



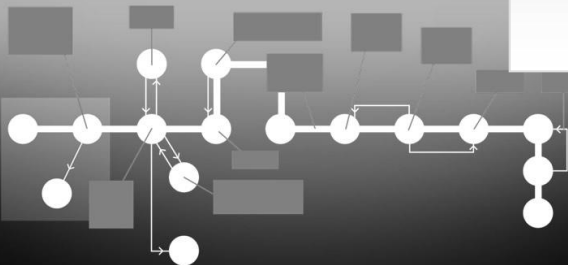
Предлагаемые компанией **АБП** решения для автоматизации групповой работы свободны от этих недостатков и обладают существенными преимуществами.



В каждой организации существует необходимость работы с договорами, счетами, заявками, приказами и всевозможными другими документами. В ходе этой работы документы проходят по некоторому маршруту, который может быть как простым

**СОЗДАНИЕ → СОГЛАСОВАНИЕ → ИСПОЛНЕНИЕ**

так и сложным



**[www.sashakarepina.com](http://www.sashakarepina.com)**