

Искусство презентации



Что такое презентация?



Зачем предпринимателям презентация?



Виды презентаций

```
graph TD; A[Виды презентаций] --> B[Продвигающие презентации]; A --> C[Информационные презентации];
```

Продвигающие
презентации

Информационные
презентации

С чего начать?

с ответа на вопросы:

- Кому Вы будете презентовать?
- Какова Цель презентации?

ИНВЕСТОР?
ПАРТНЕР?
ПОТРЕБИТЕЛЬ?

Подготовка к презентации

Структура инвестору/**партнеру**/**потребителю**

1. Название
2. Проблема/**проблема**/**проблема**
3. Решение
4. Бизнес-модель/**модель партнерства**/**сбыта**
5. Секрет успеха
6. Маркетинг и продажи/**демонстрация**
7. Конкуренция/**Конкуренция**/**Конкуренция**
8. Команда/**команда**
9. **Финансы**
10. Текущий статус

Возможные стратегии основной части презентации

1) F.A.B. = *Feature -> Advantage -> Benefit*

(модель СВ: свойства - преимущества - выгоды)

2) P.S.L. = *Pain -> Solution -> Link to pain*

(модель убеждения – “избегания катастрофы”)

-проблема и ее последствия

-возможные решения

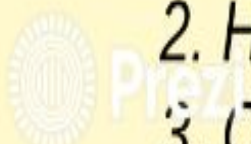
-ваше решение

3) Политическая стратегия:

1. Скажите аудитории, о чем вы собираетесь сказать

2. Непосредственно скажите это

3. Скажите им то, что вы сказали (подытожьте)



Способы построения презентации

1. Продукт и его выгоды для клиента.
2. Продукт и как он решает определенную проблему клиента.
3. Проблема - негативные последствия проблемы - кто-то уже решил проблему - дать свое решение – это полный цикл, по которому вы проводите клиента.

Рекомендации к презентации:

1. Презентация создается в программе PowerPoint.
2. Продолжительность выступления 5-7 минут.
3. Презентация состоит из 8-12 слайдов.
4. Текст в презентации выполняется прямым шрифтом (например, Arial), соотношение текстовой, графической, табличной и фото информации сравнимо друг с другом, размер шрифта – не менее 24.
5. Докладчик во время презентации излагает её содержание своими словами (а не зачитывает текст на слайде), периодически обращаясь к изображению.
6. Смена слайдов происходит кликером или по словам докладчика «следующий слайд, пожалуйста».

Инфографика

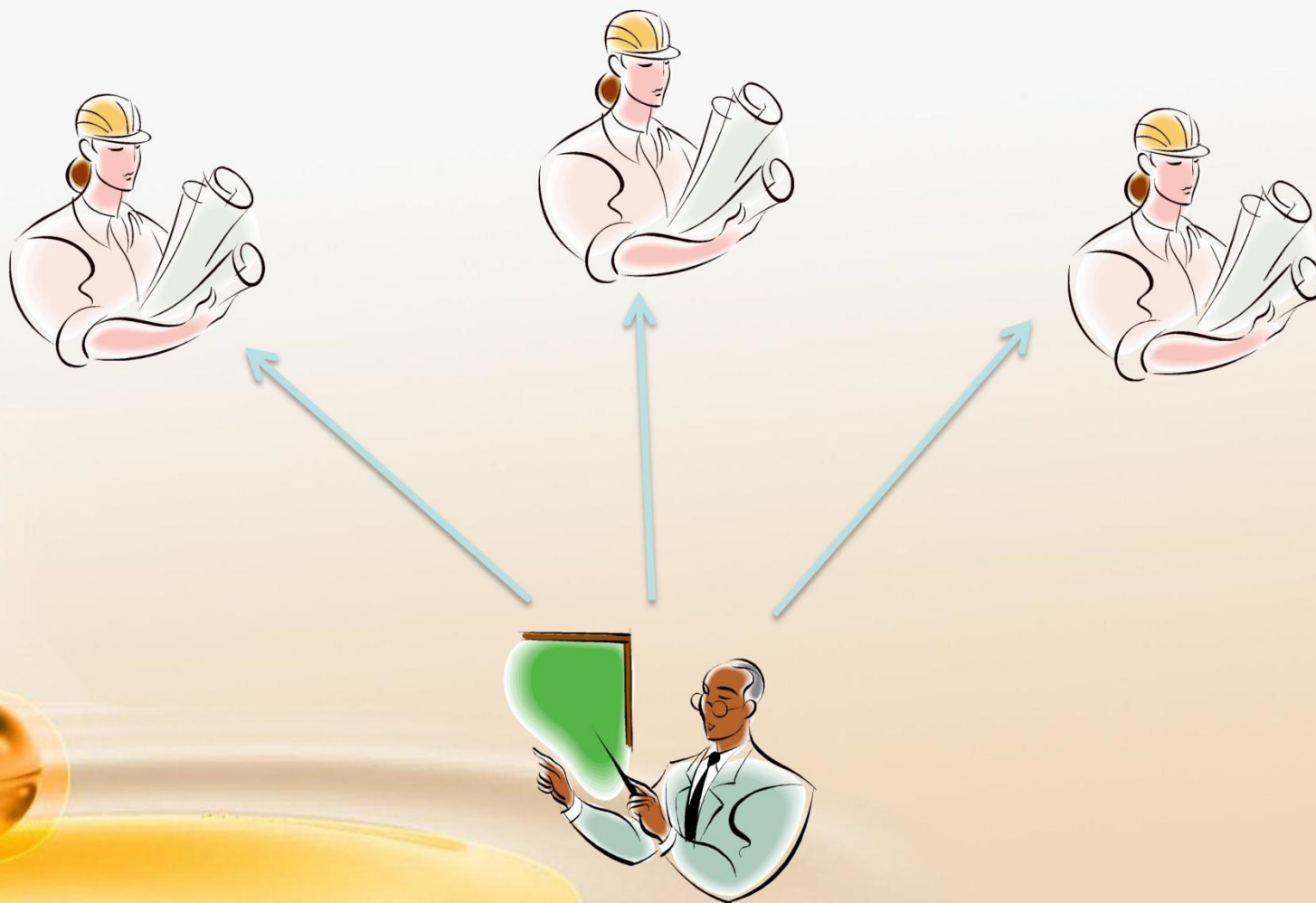


Вы и ваш внешний вид

- Вызывающая и яркая одежда говорит громче, чем вы
- Не используйте собственные пальцы в качестве указки.
- Не будьте претенциозны — важен КОНТАКТ.

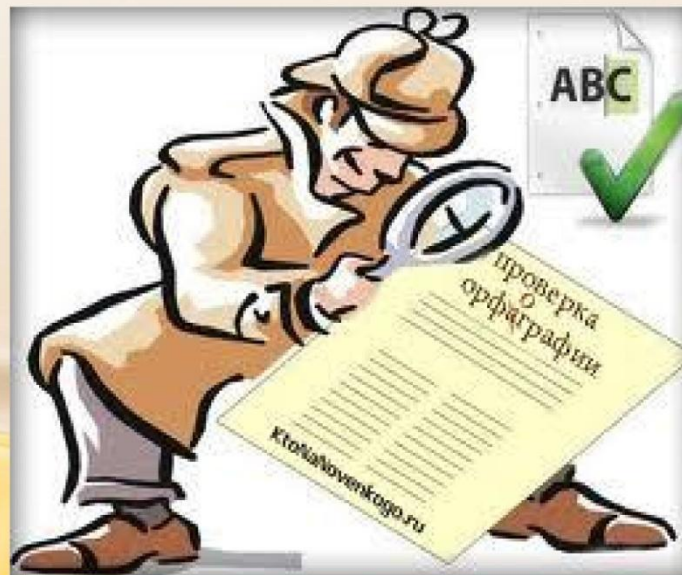


Установите зрительный контакт





Вредные привычки



Оформление презентаций

Вектория
в работе с клиентами-интернет-любителями

ВЛАДЫСЛАВА ВЕКТОРИЯ

Профессионал Вектория выбирает задачи, где требуется общение с людьми и где результативность зависит только от неё самой.

Основные черты: коммуникабельность, ответственность, умение слушать клиента.

На работе в команду Вектория приходит на работу с улыбкой, всегда на протяжении работы на протяжении работы.

Короче говоря Вектория с коллегатами. Адекватный стиль взаимодействия с клиентами, умение работать в команде.



Моя работа имеет свои трудности, однако, я с лёгкостью их преодолеваю благодаря моим личным и главным качествам



- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ПУНКТУАЛЬНОСТЬ
- РАБОТА В КОМАНДЕ

ЭР ТЕЛЕКОМ

Привлекательная работа в коллективе с клиентами-интернет-любителями

- Работала в колл-центре компании с 2009 года
- Старшая специалистка по работе с клиентами
- Отлично выполняю работу специалиста колл-центра, всегда на связи с клиентами
- На работе люблю... это всё, что...

Я люблю свою работу!



Имею высшее педагогическое образование, благодаря чему легко нахожу психологический и эмоциональный подход к каждому клиенту



1. Имею высшее педагогическое образование, благодаря чему легко нахожу психологический и эмоциональный подход к каждому клиенту
2. Умею выслушивать и понимать проблемы клиентов, а также оказывать им необходимую помощь
3. ...

Вектория

- Вектория и Вектория
- Клиент и Вектория
- Менеджер
- Менеджер и Клиент



В свободное от работы время веду регулярную статистику рынка услуг, мониторинг сектора коллекционных и анализ показателей качества

Кроме этого делаем неофициальную рекламу организации и попытки привлечения клиентов (многократно удачные)



Желаю себе и всем успешной карьеры и бесценного настроения!





КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЦЕССЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРИСОЕДИНЕНИЯ:

ВИДЕНИЕ УЛУЧШЕНИЙ

ДОГОВОРНАЯ РАБОТА






Полезные ресурсы

- PPT. или PREZI.COM
- ШРИФТ: <http://www.exljbris.com/>.
- ДИЗАЙН:
 - <http://www.sliderocket.com/>
 - <http://280slides.com/>
 - <https://show.zoho.com/login.do>
- ЦВЕТА
 - <http://www.colorhunter.com/>
 - <http://www.colorschemedesigner.com/>
 - <http://kuler.adobe.com/#themes/rating?time=30>
 - <http://www.colourlovers.com/>

Полезные ресурсы



- Удачные цветовые сочетания:
 - <http://www.colorhunter.com/>
 - <http://www.colorschemedesigner.com/>
 - <http://kuler.adobe.com/#themes/rating?time=30>
 - <http://www.colourlovers.com/>
 - Качественные лицензионные картинки:
 - <http://www.sxc.hu/>
 - <http://www.morguefile.com/>
 - <http://www.everystockphoto.com/>
 - <http://compfight.com/>
 - <http://www.flickr.com/creativecommons/>
- 
- 
- 

Благодарю за внимание

Белоусов Андрей Сергеевич

- E-mail: belousovandrey@mail.ru
- Конт. тел. 8-905-349-2155