

# Техника успешной презентации



**Презентация** (представление) — документ или комплект документов, предназначенный для представления чего-либо (организации, проекта, продукта).

**Цель презентации** — донести до аудитории полноценную информацию об объекте презентации в удобной форме.



Презентация является одним из маркетинговых и PR инструментов.

# Отличительной особенностью презентации является её интерактивность



создаваемая для пользователя возможность взаимодействия через элементы управления

*Элементами интерактивности* являются все элементы взаимодействующей системы, при помощи которых происходит взаимодействие с другой системой/человеком (пользователем).

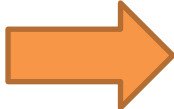


**Интерактивность** — это способность информационно-коммуникационной системы, активно и адекватно реагировать на действия пользователя.



*система «умная», то есть обладает каким-то интеллектом*

Модели человеко-машинного взаимодействия (НСИ) обычно имеют дело с тремя элементами:

- ❖ людьми;  получение информации; общение с другими людьми.
- ❖ машинами;
- ❖ интерактивностью



# Презентации различаются определенными особенностями:

## 1. Презентация, созданная для самостоятельного изучения

может содержать все присущие ей элементы, иметь разветвленную структуру и рассматривать объект презентации со всех сторон



## 2. Презентация, созданная для поддержки какого-либо мероприятия или события

отличается большей минималистичностью и простотой в плане наличия мультимедиа и элементов дистанционного управления, обычно не содержит текста, так как текст проговаривается ведущим



### 3. Презентация, созданная для видеодемонстрации

не содержит интерактивных элементов, включает в себя видеоролик об объекте презентации, может содержать также текст и аудиодорожку



### 4. Презентация, созданная для электронной рекламной рассылки

создается с минимальным применением инструментов мультимедиа в целях уменьшения объема письма

### 5. Презентация в формате приложения для мобильных телефонов и смартфонов

создается с учётом просмотра на портативных и может рассылаться посредством MMS-сообщений или по Bluetooth

## 7. Учебная презентация

созданная для проведения занятия в образовательном учреждении

## 8. Презентация без компьютера

использование больших листов позволяет создать целостную картину и донести её до всех членов группы; учесть и отразить факторы, вызывающие изменения в этой картине. Она дает возможность запечатлеть схему сложного процесса, что облегчает процесс его усовершенствования



# Удачные приемы при показе презентации



Найдите в себе источник вдохновения



Создайте как минимум один ошеломляющий момент



Научитесь рассказывать истории



Поделитесь со слушателями чем-то новым



Стройте выступление как беседу





Не будьте слишком серьезными —  
дайте слушателям возможность  
посмеяться



Соблюдайте правило  
восемнадцати минут



Воздействуйте на несколько  
органов чувств



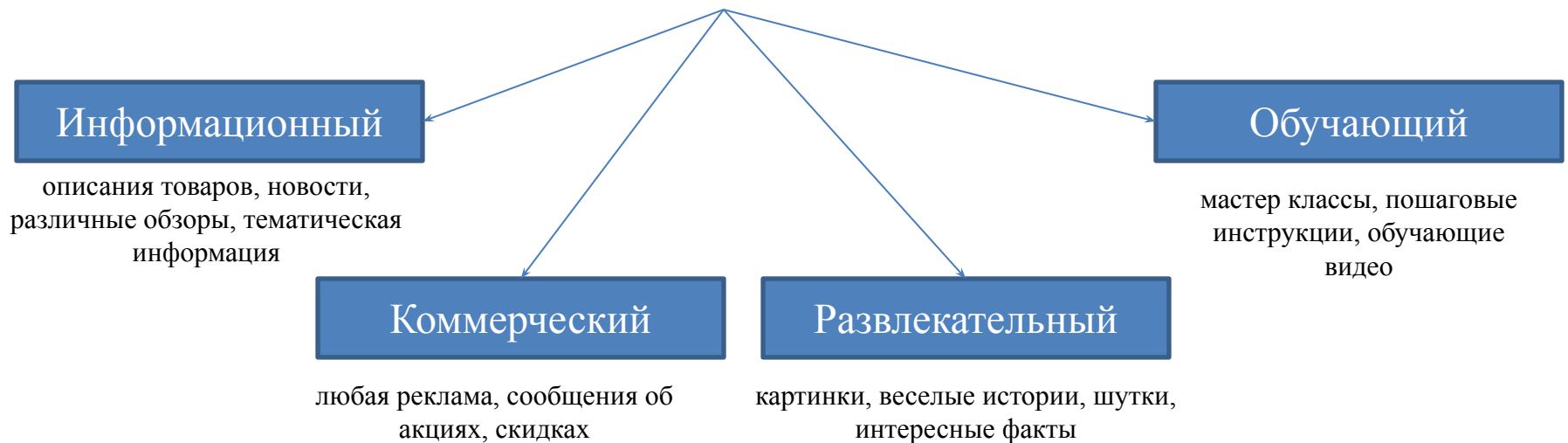
Будьте искренни, открыты  
и откровенны

# Как избежать ошибок в презентации?

**Правило 1.  
Вовлекайте с  
помощью контента**

Вся информация, размещенная на сайтах в Интернете, является **контентом**. Под это определение попадает текстовое наполнение ресурсов, видеоролики, фотографии и рисунки, аудиозаписи.

## Назначение контента



# Виды контента



## Статический контент

представляет собой ту часть наполнения сайтов, которую может изменить лишь администратор ресурса

## Динамический контент

относятся информационные блоки, содержание которых меняется в зависимости от внешних данных

### статический сайт



### динамический сайт



Наполнение качественным контентом - это **основа создания** любого сайта. От этого во многом зависят позиции ресурса в выдаче поисковых систем, а также его популярность у пользователей

# Контент должен быть:



Структурированным

Интересным



Удачно поданным

**!!!люди не ходят думать и напрягаться!!!**

# Не читайте текст со слайдов



**69%** респондентов ответили, что терпеть не могут, когда спикер повторяет текст, размещенный на слайдах его презентации

# Не "мельчите"



**48%** людей не переносят **слишком мелкий шрифт в презентации**

# Шутите и будьте искренними

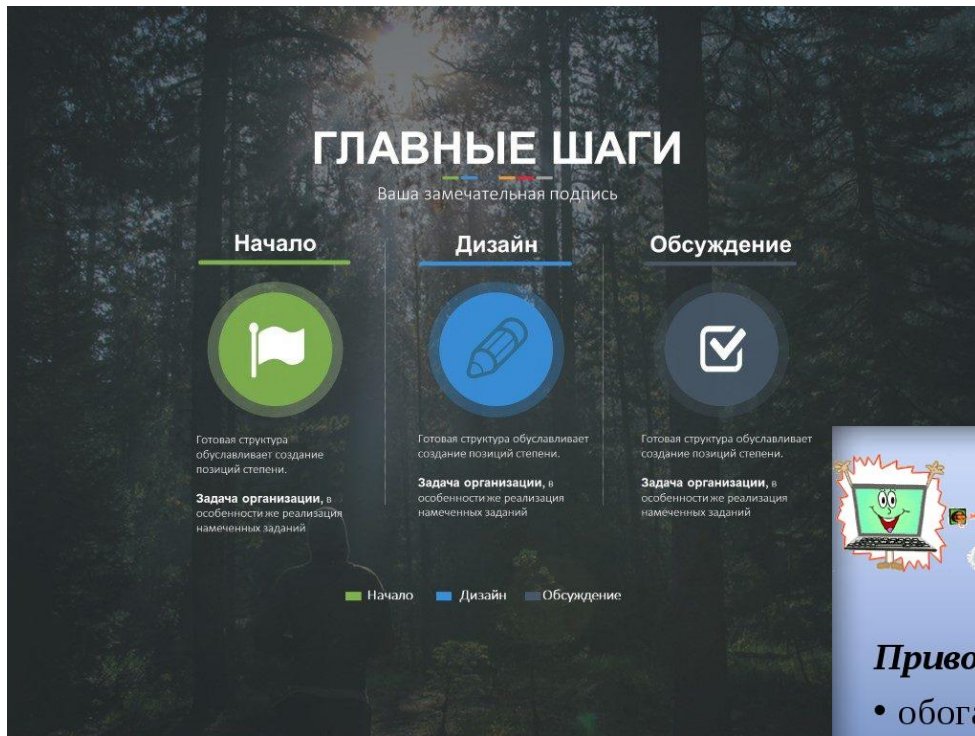


## Используйте правильные шрифты.

*Формальный вид шрифта влияет на одобрение и доверие читателя*



# Визуализируйте



## Презентация Power Point

*Приводит к целому ряду положительных эффектов:*

- обогащает урок эмоциональной окрашенностью;
- психологически облегчает процесс усвоения;
- возбуждает живой интерес к предмету познания;
- расширяет общий кругозор;
- развивает навыки самостоятельной работы на уроке и при подготовке к нему.



# Важно подобрать четкие иллюстрации вашего ключевого послания

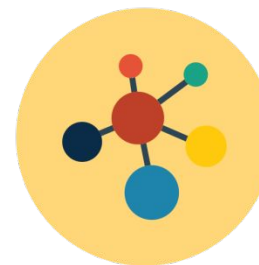
Покажите своей аудитории пять картинок



**ВЫ**



**Ваш продукт**



**Преимущество  
вашего  
продукта**



**Счастливые  
покупатели**



**Показатели вашего  
успеха**

# Упрощайте

Большинство людей думает, что делать презентацию на белом фоне:

- ❖ скучно и непрофессионально;
- ❖ Они убеждены, что стоит изменить цвет — произойдёт «магия» и клиент сразу примет заказ



**Излишне детальный и проработанный рисунок  
только отвлекает аудиторию от идеи, которую вы  
намерены донести**



Используя иллюстрации и минимум текста, мы помогаем донести наши мысли слушателям и захватываем их внимание.

# Репетируйте свое выступление

На выступлении вас должны понять, услышать и принять.



*Единственный способ подготовить эффективную презентацию — это спокойно проговорить ее вслух, как будто вы уже выступаете перед аудиторией.  
(Джерри Вайссман, автор книги "Блестящая презентация")*

# Встречают по обложке



Ваш профиль в соц. сетях продаёт в то время, пока вы спите



Презентационный

DRESS  
CODE

A woman in a dark, double-breasted suit and high heels stands next to the text 'DRESS CODE'. The text is large and bold, with 'DRESS' on the top line and 'CODE' on the bottom line. A dotted line graphic connects the two lines of text.

*Презентации преобразуют вас и ваши собственные идеи. Речь не о том, что с их помощью вы станете богатыми и знаменитыми. Речь о том, что вы станете другими, лучшими людьми. Вы станете более знающими, более понимающими, более искренними и более страстными. (Алексей Каптерев, эксперт по презентациям)*

# Презентация почтой: 5

## лайфхаков

На что следует обратить внимание

1

**Титульный слайд** всегда продает. Ваша первая картинка должна быть провокационной, необычной. Смотря на нее, человек должен хотеть узнать больше.

2

**Минимум текста.** Большинство людей читает презентации по диагонали. Не отбивайте у них желание изучать вашу презентацию большими объемами текста.

3

В хорошей презентации «на отправку» не должно быть более десяти-тридцати слайдов.

4

Выбирайте изображения, которые отражают суть слайдов. Напишите предложение, а затем попытайтесь показать его с помощью картинки — как в игре «крокодил».

5

Призывайте к действию. Четко обозначьте, что именно ваш получатель должен сделать после просмотра презентации. Позвонить, заполнить, отослать — пропишите это и ждите результата.



*Креативность — это просто создание связей между вещами. Когда творческих людей спрашивают, как они что-то сделали, они чувствуют себя немного виноватыми, потому что они не сделали ничего на самом деле, а просто заметили. Они смогли связать разные кусочки своего опыта и синтезировать что-то новое. Это происходит потому, что они пережили и увидели больше, чем другие, или потому, что они больше об этом размышляют. (Стив Джобс)*

# СЕКРЕТЫ УСПЕШНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ

Успешное проведение презентаций является очень важным навыком, которому можно и нужно учиться.

1. Кто ваши слушатели?
2. Зачем вы делаете презентацию?
3. Как вы будете проводить презентацию?





Слушает Баха, плачет в подушку



Каким персонажам бизнес твой нужен?

**Целевая аудитория** (или целевая группа) – это группа людей, которые вероятнее всего заинтересуются предложением и закажут конкретный товар или услугу.

## Кто ваши слушатели?

Основа маркетинга в любой сфере -  
понимания ЦА



# Важная информация о ЦА

❖ **Сведения о размере группы**, потому что работа с малыми группами и большими аудиториями – это несколько разные форматы



- ❖ Каков состав аудитории;
- ❖ какой у них опыт;
- ❖ какого они возраста;
- ❖ будут ли там преимущественно мужчины или преимущественно женщины;
- ❖ как люди будут рассаживаться в помещении;
- ❖ как далеко вы будете находиться от первых рядов

# ЗАЧЕМ НУЖНО ЗНАТЬ СВОЮ ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ В ЛИЦО?

На то есть несколько причин:

- ✓ Построение максимально успешной рекламной кампании (СММ, баннерной, контекстной, рассылок);
- ✓ Формирование оптимального для конкретной ЦА ассортимента;
- ✓ Общение с клиентами, проведение акций, распродаж и других кампаний, нацеленных на привлечение новых покупателей;
- ✓ Сокращение времени на развитие и продвижение магазина;
- ✓ Подбор новых товаров, создание уникальных продуктов, которые будут интересны конкретной ЦА.

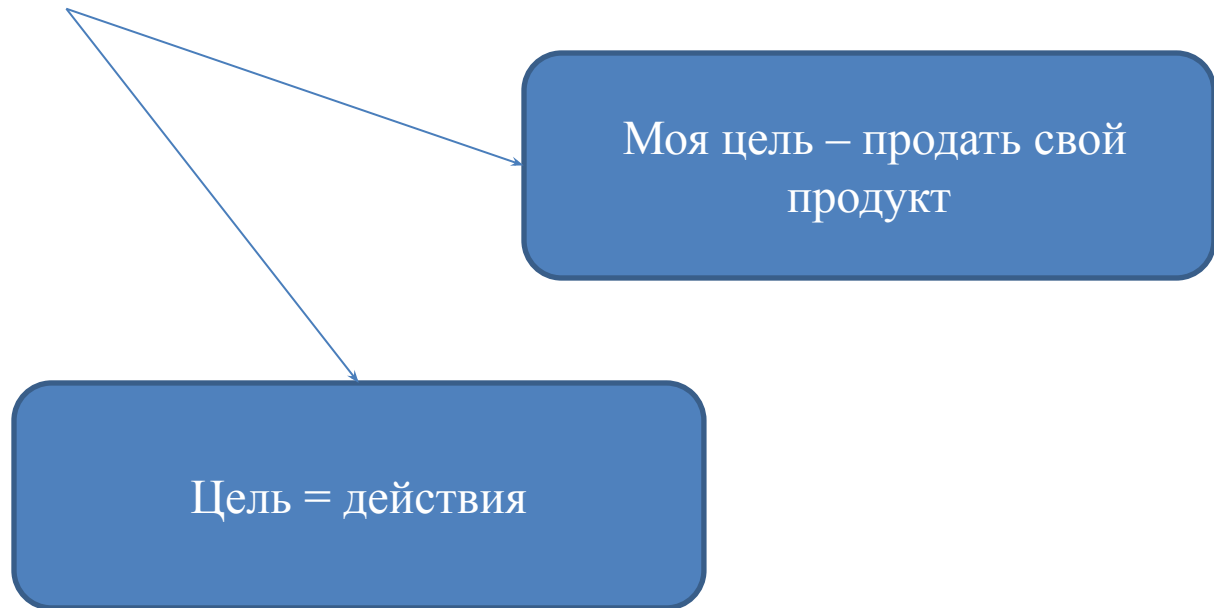


# Выступление в:

Больших группах людей	Малых группах людей
<ul style="list-style-type: none"><li>□ трудно находить контакт с каждым человеком индивидуально;</li><li>□ максимальное качество ваших ораторских способностей;</li><li>□ максимальная четкость в использовании технических средств;</li><li>□ минимальное количество личных дискуссий, вопросов и контактов;</li><li>□ большие группы нуждаются в лидере</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>□ с каждым можно вступить в личный контакт, познакомиться;</li><li>□ требуют большей гибкости, поскольку группа может вас направить несколько по другому пути, чем вы задумали;</li><li>□ могут начать задавать вам не те вопросы, на которые вы готовились ответить;</li><li>□ максимальное умение вступать в личный контакт и вести с людьми открытую дискуссию;</li><li>□ максимальная гибкость и доскональное знание предмета вашего выступления</li></ul>

# Зачем вы делаете презентацию?

Когда люди думают про цель собственной презентации, могут возникнуть две ошибки:



**Самая общая цель** – это убедить людей в том, о чем вы им хотите рассказать, сподвигнуть их к нужным действиям, добиться того, чтобы после презентации они либо начали что-то делать, либо у них в голове осталась какая-то ключевая мысль, которая в нужный момент появится и подскажет им те шаги, которые они смогут сделать, чтобы воспользоваться вашим презентуемым продуктом.

**Ваша цель – убедить людей и сподвигнуть их к действиям.**

# Как вы будете проводить презентацию?

План любой презентации включает четыре пункта:

1. Вступление;
2. Главная часть;
3. Кульминация;
4. Заключение



# Вступление. Что это такое и для чего оно существует?

**!!!!** Вступление нужно для того, чтобы аудитория начала вас слушать **!!!!**

❖ *Не успев привлечь внимания, аудитория скорее всего, не услышит или не поймет и половины из того, что вы им скажите*

Привлекает нечто, выделяющееся из общего ряда

Что привлекает внимание?



❖ Сделать очень яркое приветствие или рассказать о малоизвестном факте

❖ Выйти в чуть более яркой одежде

# Главная часть



Никому не интересно слушать про вас и ваш продукт



Аудитория готова выкладывать деньги только за то, что интересно ей



Вы обязательно должны каждую характеристику товара связывать с потребностью покупателей и раскрывать ее так, чтобы человеку становилось интересно

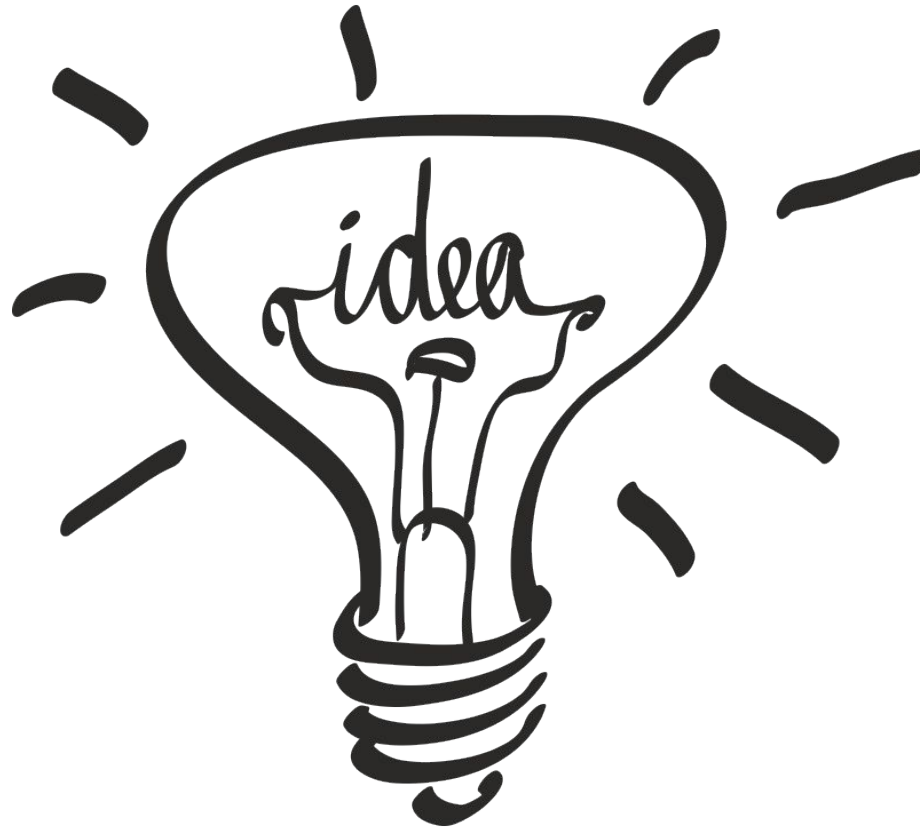


*В главной части своей презентации вы, конечно, должны рассказать о своей фирме и продукте, но необходимо каждый факт тут же переводить на язык пользы для клиентов. Тогда люди вас будут слушать с интересом, и презентация будет иметь успех*



# Кульминация

донести до людей ту ключевую мысль, которую вы стремитесь надолго вбить в  
ИХ ГОЛОВЫ



# Заключение

- ❖ можно кратко резюмировать все сказанное, чтобы у людей осталось больше информации и впечатлений;
- ❖ На этом этапе вы можете рассказать что-то приятное и интересное, чтобы люди это запомнили и унесли с собой



# Примерный порядок слайдов:

- **1 слайд** – Титульный (организация, название работы, автор, руководитель, рецензент, дата);
- **2 слайд** – Вводная часть (постановка проблемы, актуальность и новизна, на каких материалах базируется работа);
- **3 слайд** – Цели и задачи работы;
- **4 слайд** – Методы, применяемые в работе;
- **5...n слайд** – Основная часть;
- **n+1 слайд** – Заключение (выводы);
- **n+2 слайд** – Список основных использованных источников;
- **n+3 слайд** – Спасибо за внимание! (подпись, возможно выражение благодарности тем, кто руководил, рецензировал и/или помогал в работе)



# Правила шрифтового оформления:

- Рекомендуется использовать шрифты с засечками (**Georgia, Palatino, Times New Roman**);
- Размер шрифта: 24-54 пункта (заголовок), 18-36 пунктов (обычный текст);
- Курсив, подчеркивание, жирный шрифт, прописные буквы используются для смыслового выделения ключевой информации и заголовков;
- Не рекомендуется использовать более 2-3 типов шрифта;
- Основной текст должен быть отформатирован и



# Правила выбора цветовой

## ГАММЫ:

- Цветовая гамма должна состоять не более чем из 2 цветов и выдержана во всей презентации. Основная цель – читаемость презентации;
- Желателен одноцветный фон неярких пастельных тонов (например, светло-зеленый, светло-синий, бежевый, светло-оранжевый и светло-желтый);
- Цвет шрифта и цвет фона должны контрастировать (текст должен хорошо читаться, белый текст на черном фоне читается плохо);
- Оформление презентации не должно отвлекать внимания от её содержания.



# Графическая информация:

- Рисунки, фотографии, диаграммы должны быть наглядными и нести смысловую нагрузку, сопровождаться названиями;
- Размер одного графического объекта – не более 1/2 размера слайда;
- Соотношение текст-картинки – 2/3 (текста меньше чем картинок).

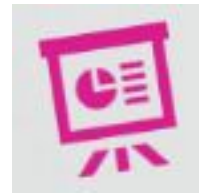


# «А сколько слайдов должно быть в моей презентации?»

Единого правила нет! Все зависит от:



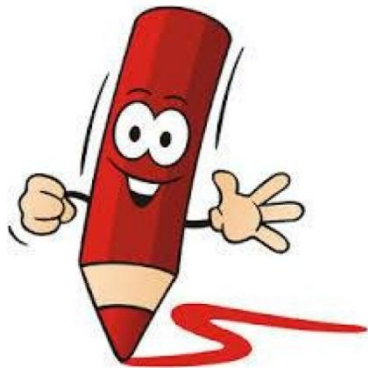
Количества информации



Типа и вида презентации



Времени на презентацию



# Продуманная структура – залог успешной презентации?

Отличные презентации состоят из 3-ех важнейших частей:





# Задание:

1. Придумать свой продукт;
2. Представить его в виде презентации + письменная форма