



Избавление от Скучных презентаций Power Point в вашем бизнесе

Введение к методологии **Presentation Optimisation** от
компании Eyeful Presentations

ФАКТ

Большинство бизнес-презентаций далеки от совершенства.

Это подтверждается тем, что большая часть делового сообщества содрогается, когда они сталкиваются с бесконечным набором слайдов, независимо от тематики презентации. Поэтому перспектива презентаций в PowerPoint вызывает у деловых людей чувство недовольства.

Но этого не должно быть. Многие люди уже осознали ценность качественных презентаций и получают выгоды от них.

Читайте дальше, если вы действительно хотите узнать, как избавиться от неэффективных слайдов.

Введение – Парадокс презентаций

В современном бизнесе огромное количество времени тратится на создание слайдов, результатом которых является плохое выступление. Во многих организациях PowerPoint рассматривается как программа, в которой можно создать целый рекламный проспект, и задача по созданию презентации обычно лежит на специалисте по маркетингу, который хоть немного понимает, что нужно делать. Даже в тех организациях, которые имеют более серьезный подход, редко результатом является хорошая презентация.



Давайте возьмем в качестве примера самую простую презентацию для продажи товара. Найдите время, чтобы подсчитать сколько денег вы потратили, чтобы сделать презентацию. Есть множество расходов, как прямых, так и косвенных.

Разработка продукта

Исследования, НИОКР, тестирование рынка, брендинг и т.п.

Маркетинг



Реклама, прямой маркетинг, PR, стимулирование сбыта, телемаркетинг – список можно продолжать.

Человеческие ресурсы



Зарплата, бонусы и комиссионные, обучение и множество косвенный затрат

В этом случае задача заключается в том, чтобы вложенные в процесс инвестиции и эффективность презентации совпали.

Простая истина заключается в том, что плохая презентация продаж демонстрирует неспособность (или отсутствие интереса) инвестировать правильно на всех этапах привлечения клиентов.

В этом кратком руководстве мы делимся некоторыми советами, как изменить это, и тем самым способствовать повышению эффективности и результативности бизнес презентаций.

Как сделать презентацию лучше

Изменить способ создания презентации может быть непростой задачей и, конечно, когда в это вовлечено большое количество людей, то это только добавляет нежелание меняться. Но необходимо периодически вносить изменения во все, что мы делаем в бизнесе, и презентации не являются исключением.

Чтобы улучшить Ваши презентации до необходимого уровня, мы выделили для вас **3 главных сценария**, с помощью которых вы можете сразу же внести изменения в ваши презентации.

Сценарий 1

Живя настоящим и имея дело с существующими слайдами

Спросите нас, что делать с любой презентацией, которая нуждается в изменении, и мы обычно возвращаемся к главному ответу - начать с нуля. Сказав это, мы также понимаем и признаем, что это не всегда возможно, и большинство людей работают с тем, что имеют. В данном случае лучшим способом является пересмотреть и изменить существующие слайды.



Напишите ваше основное сообщение

– что же вы хотите, чтобы ваша аудитория запомнила, как только вы закончили презентацию? Теперь убедитесь, что все слайды в презентации помогают доставить это сообщение.

Проверьте смысл слайдов

– посмотрите на каждый слайд и решите, что вы пытаетесь донести, и убедитесь, что каждый слайд позволяет (как ведущий), рассказать о том, что вам необходимо.

Когда вы знаете, что каждый слайд обеспечивает то, что вы хотите - напечатайте 2 копии каждого слайда

– один со словами, а другой без слов. А теперь представьте, что вы могли бы поставить на пустой слайд вместо слов - там, где это возможно, сделайте это. Чем меньше слов, тем лучше.

Сейчас покажите слайды коллеге/другу / близкому / знакомому

– и убедитесь, что внесенные изменения отражают основное сообщение

Выполнив эти 4 шага, вы можете в корне изменить презентацию и сделать ее лучше

Сценарий 2



Вернитесь
к началу– к “новой”
презентации

Мы определили 3 важных этапа до создания непосредственно презентации и включили их в нашу методологию по оптимизации презентации **Presentation Optimisation**

Первый этап – СООБЩЕНИЕ

Каждая презентация должна иметь важную деталь – это запоминающееся сообщение.

Важность этого трудно переоценить. Это залог на пути к успеху вашей презентации. Если вы пропустите данный этап, то вы будете барахтаться вокруг остальной части проекта.

Поэтому спросите себя - что вы пытаетесь донести до аудитории? Да, может быть, факты которые окружают ее и нюансы, которые добавляют ко всему прочему. Но в самом начале создания любой презентации вы должны понимать, какое сообщение вы хотите донести.

Сценарий 2



Расскажите историю— **СОДЕРЖАНИЕ**

Когда у вас появилась основная идея (и обратите внимание, что вы еще не начали работу в PowerPoint!), то теперь нужно создать историю, чтобы донести ваше сообщение до аудитории.

Так же, как и большие голливудские студии, мы делаем «раскадровки» нашей истории, как часть процесса планирования презентации. Это позволяет просматривать, уточнять и корректировать вид самого контента, потока и структуры для достижения желаемого результата.

Однако вы создаете свою историю и создавать ее просто необходимо! Большинство презентаций напоминают братьев-близнецов.

И это не история- это просто лень..!

Создайте историю и убедитесь, что она доставит ваше сообщение до аудитории. И только затем вы будете готовы открыть первый пустой слайд в PowerPoint ...

Визуальная ясность— **ДИЗАЙН**

Последний из этапов, с которого многие люди начинают, и мы еще раз повторяем, что это огромная ошибка. Только когда у вас есть сообщение и история, вы можете посмотреть на внешний вид.

Результатом достижения этой стадии не является написание романа «Война и мир»! Запомните одно простое правило - чем проще, тем лучше. Никогда не объясняйте простые вещи сложными словами! Использование картинок (известное высказывание - картина рисует тысячи слов ...) хорошо, но и вернуться к шагу 1, к вашему сообщению также не помешает.

Довольно не просто сделать красивую презентацию, сохранив сообщение!

В конечном итоге думайте о том, что вы хотите передать аудитории, и как лучше всего это можно продемонстрировать - например, если вы пытаетесь описать эмоции, то используете соответствующие изображения.

Эффективное использование этих трех этапов довольно мощный инструмент. Опираясь на сильное сообщение, вы получаете лучший шанс для создания презентаций, которые не только заставят вашу аудиторию сидеть и слушать, но и помнить ее неделями.

Сценарий 3

Критическое время— 30 минут для обновления

ИТАК, у вас есть 30 минут до выступления. Что вы можете сделать за этот короткий промежуток времени?

- 1 Определитесь с одной причиной, почему вы выступаете с данной презентацией. Звучит просто, но это не легко сделать.
- 2 **Уберите 20% слайдов.** Обычно люди в последнюю минуту пытаются добавить слайды и информацию на них. Но это неверный подход. Пусть вы будете говорить больше, а ваша аудитория читать меньше.
- 3 Когда вы убрали часть слайдов, то задайте себе вопрос - как каждый слайд помогает донести мое сообщение. И это имеет значение для любого слайда, как бы он не выглядел: хорошо / смешно / имел красивое видео. Иначе люди запомнят смешной слайд, а не ваше сообщение.

Эти 3 простых шага помогли очень многим людям за 30 минут. Это помогает не только сосредоточиться на презентации, но также сосредоточить внимание ведущего - и тем самым позволит значительно улучшить впечатление от выступления.



Итак, что сейчас?

Эти 3 типа советов должны дать очень хорошую основу для создания ваших презентаций.

Мы хотим здесь еще подчеркнуть парадокс презентаций. Компании не оценивают свои рекламные расходы. Они делают большие финансовые вложения в ходе своей работы и несут большие потери на этапе продаже продукта или услуги потенциальным клиентам.

Стоимость вложений в неэффективное общение с клиентом далеко перевешивает возврат инвестиций.

Сделайте несколько простых изменений в ваших корпоративных презентациях и вы увидите удивительные изменения в вашем бизнесе.

За более подробной информацией обращайтесь к нам.

www.eyefulpresentations.ru



eyefulpresentations

7 4012 37 80 71