

**Эффективная  
презентация:  
как дорого продать  
свои разработки**

# Ответьте на вопросы

- Зачем делаем презентацию?
- Для кого презентуем?
- Где презентуем?
- Какая аудитория будет вокруг?
- Какие у нас есть ресурсы?
- Имеет ли смысл делать презентацию??

# Задачи презентации?

- Познакомить аудиторию с продуктом
- Продать товар, услугу
- Найти партнеров, спонсоров, инвесторов
- Найти клиентов, покупателей
- Набрать волонтеров, сотрудников
- Рассказать о компании на конференции
- **Выберите Вашу задачу!**

# Виды презентаций

- Информационная
- Рекламная / Продажная
- Инвестиционная
  
- Спонсорская
- Хантинговая
- Партнерская
- Доклад
  
- Видео-презентация
- Спектакль
- Тестирование
  
- Ивент
- Шоу
- **Фейл )))**

# Информационная

Пример – пресс-релиз, слайд-шоу для СМИ

- Нет четкой целевой аудитории
- Общие слова, сообщающие только самое важное о компании, продукте, новой услуге и их преимуществах
- Нельзя раскрывать технологии / УТП
- Нельзя открыто продавать

# Рекламная / продажная

Пример – буклет, листовка, прямая продажа, коммерческое предложение

- Потребность конкретного покупателя
- Как она будет удовлетворена
- Выделить ценности, которые несет продукт, услуга
- Показать бенефиты конечного пользователя
- Показать легкий способ покупки

# Инвестиционная

- Потребность пользователя
- Как она будет удовлетворена
- Количество потенциальных потребителей
- Возможные конкуренты
- Кто и что может на этом заработать
- Сколько нужно вложить
- Опыт и компетенции основателей проекта

# Длительность

- От 30 секунд до 3 минут – **elevator pitch**, популярен на конференциях, форумах, хакатонах, стартап уикендах
- От 3 до 6 минут – **развернутая презентация** хороша для продаж
- От 10 минут до получаса – **доклад**
- Свыше получаса – **скука смертная!**



# Задачи выступающего

Сделайте все возможное, чтобы состоялась вторая встреча:

1. **Кратко, четко** изложите суть вашей идеи
2. **Говорите живо** и заинтересованно
3. **Просите** о возможности **еще одной встречи**
4. **Имейте наготове визитки**
5. **Будьте позитивны))**

# Подготовка идеи

- **Что** мы предлагаем?
- **Кто** будет покупать?
- **Сколько** наших продуктов будут покупать?
- **Где** мы будем продавать?
- **Когда** будем входить на рынок и что для этого нужно сделать?
- **Почему** вообще кто-то купит это у нас?
- **Как** будем продвигать?

# Название проекта

- Быть кратким! Не более 4 слов
- Отражать суть проекта
- Быть звучным
- Быть запоминаемым для носителей языка
- Не иметь сложных терминов, понятных только узкой группе специалистов

# Структура презентации

1. Приветствие
2. Проблема
3. Решение
4. Технология
5. Клиенты
6. Рынок
7. Запрос
8. Коммерческое предложение
9. Подтверждение
10. Контакты

# Приветствие

- История, которая случилась по дороге
- Комплимент
- Вопрос для размышления
- Удивительный факт
- Опыт из жизни
- Анекдот или шутка
- Видео по теме

# Проблема

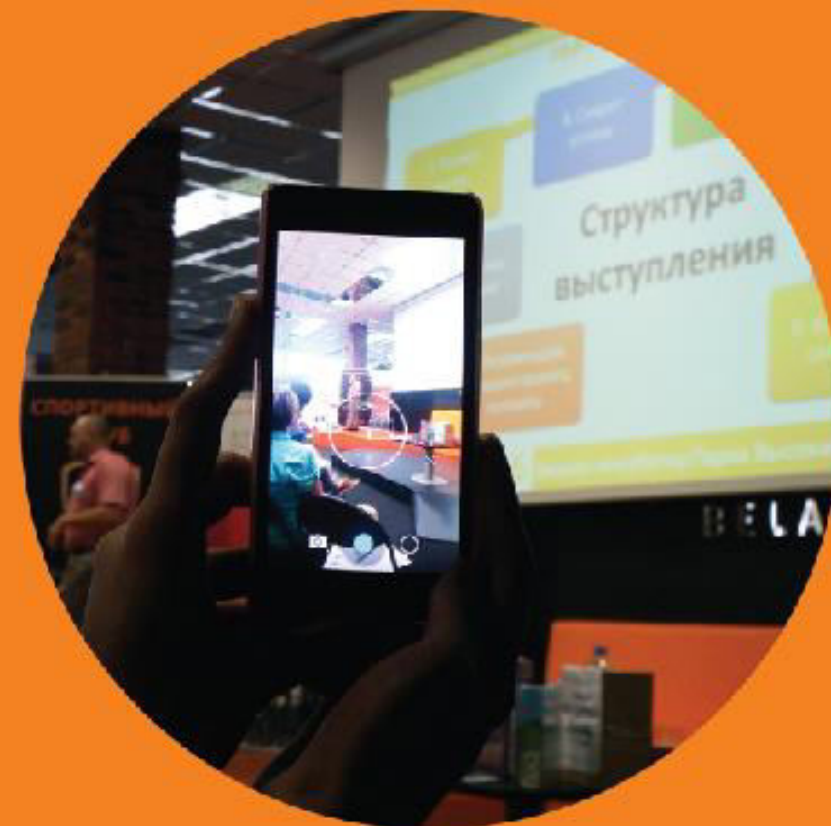
- Список проблем
- Фотографии
- Статистика и исследования
- Анимация трудностей
- Данные опросов и источников
- Описание
- Видео существующей проблемы

# Решение

- Фото или видео
- Описание
- Список
- Показать товар лицом (шоу)

# #PREZATODAY

Обучение эффективным презентациям



**Увеличивайте объем продаж,  
повышая навыки презентации  
Вашего продукта, услуги, проекта**

# Технология

- Процесс
- Блок-схема
- Анимация, видео фото
- Устный рассказ
- Особенности патента





# Клиенты

- Персонажи
- Список ключевых
- Получатель выгод
- Фокус-группа
- Потенциальные
- Исследования
- Фото



# РЫНОК

- Диаграммы
- Количество клиентов
- Доли конкурентов
- Потенциал
- Малых конкурентов не рекламируем
- Крупных конкурентов не боимся показать

# Запрос

- Что нужно проекту
- План входа – выхода
- Цели привлечения средств
- Сколько нужно заплатить за товар

# Коммерческое предложение

- Что именно предлагаем
- Варианты бенефитов
- Что мы за это дадим
- Как мы изменим мир

# Подтверждение

- Команда проекта (фото)
- Выполненные проекты
- Прошлые достижения
- Графики продаж
- Дипломы и сертификаты
- Маркетинг-план

# Контакты

- Телефон, e-mail
- Фото продукта
- Призыв к действию
- Допродажа
- Пэкшот / слоган
- Напоминание



# Визуализация

- Размер полотна (экрана) – 4:3 или 16:9
- Качества графики – 72 dpi – 150 dpi
- Количество слайдов – до 30
- Правила хорошего слайда – 7 x 7
- Объекты на слайдах
- Цветопередача (контраст)

# Шрифты

- Никогда не играйте со шрифтами!!!
- Используйте не более трех гарнитур
- Не используйте большого количества выделений
- 30 пунктов для основного шрифта
- 40 и более пунктов для заголовков
- Используйте шрифты без засечек:





# Инверсная презентация

- Для телеэкранов, мониторов, телевизоров, других излучающих источников изображения
- Такой дизайн требует тема (идея) проекта, продукта, услуги
- Если делаете ее на компьютере (телевизоре) непосредственно клиенту в его офисе



Маша Балберова

#стартпгода2015

Online



От роботов до футбольного клуба: как в Минске выбирали стартап года  
Молодые предприниматели презентовали свои проекты экспертам и возможным инвесторам, а те давали советы и определяли лучших.

29 минут назад | Ответить

Мне нравится 1



Павел Литвинко

«Альта»: персональный баннер для смартфона на #СтартпГода2015

Читать полностью: <http://42.tut.by/476808>

Online



От роботов до футбольного клуба: как в Минске выбирали стартап года  
Молодые предприниматели презентовали свои проекты экспертам и возможным инвесторам, а те давали советы и определяли лучших.

час назад | Ответить

Поделиться 1 | Мне нравится 3



Марина Романович

Как выбрали #СТАРТАПГОДА2015



От роботов до футбольного клуба: как в Минске выбирали стартап года  
Молодые предприниматели презентовали свои проекты экспертам и возможным инвесторам, а те давали советы и определяли лучших.

51 минуту назад | Ответить

Мне нравится 2

# Подготовка питча

- Практикуйтесь на коллегах
- Тренируйтесь на родственниках
- Монетизируйте критику
- Познакомьтесь с зеркалом
- Заготовьте подсказки
- Изучите помещение



# Внешний вид

- Строгий деловой костюм
- Стиль smart casual для молодежи
- Шорты или джинсы для раздолбаев



# Внешний вид

- Строгий деловой костюм
- Стилизованная одежда в случае тематических проектов
- Открытый сексуальный костюм для девушки-витрины

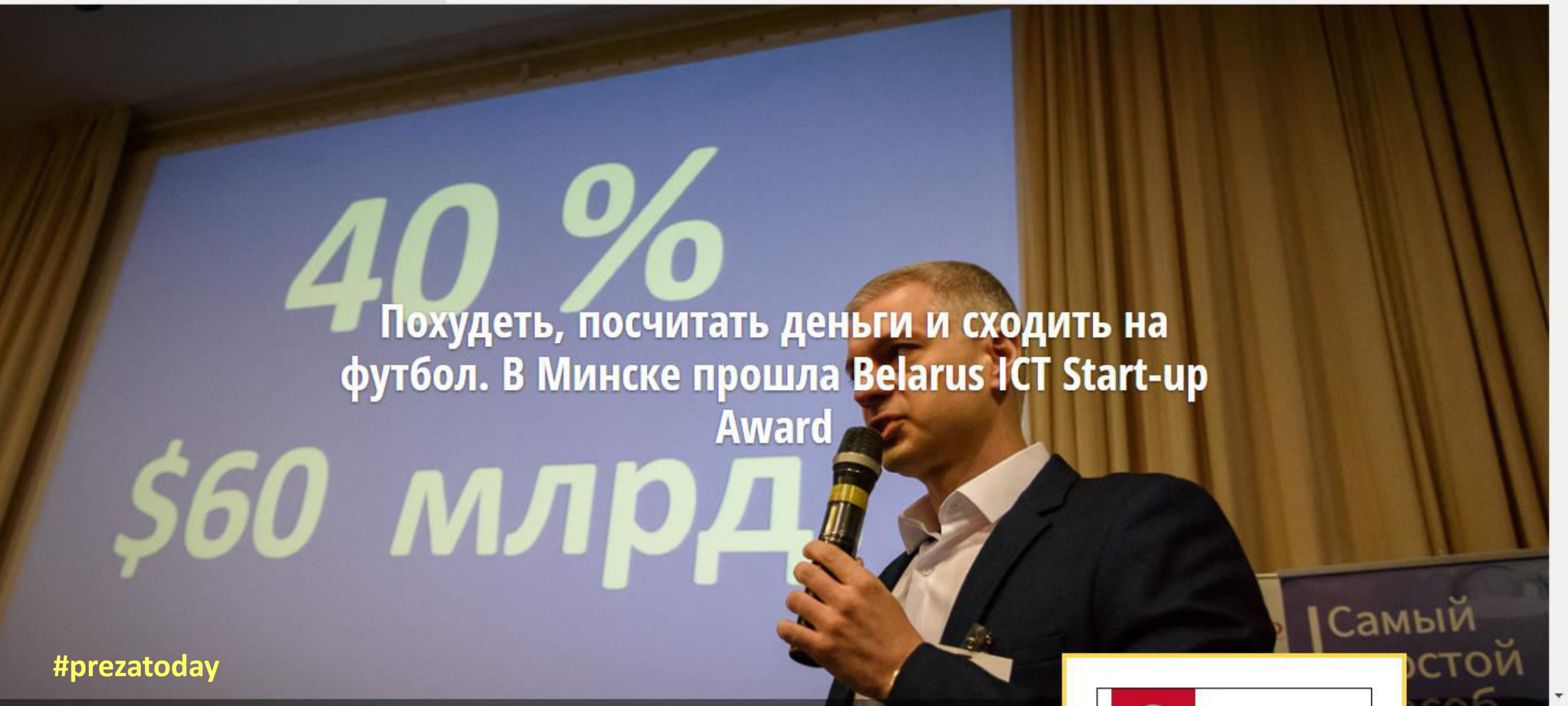


# Выступление

- Жестикуляция
- Движение
- Мимика
- Осанка
- Голос
- Фишки оратора
- Вовлечение







Похудеть, посчитать деньги и сходить на футбол. В Минске прошла Belarus ICT Start-up Award

#prezatoday



# presentation.today

Эффективная презентация продукта, услуги, проекта –  
бесплатные однодневные конференции

**Повышайте навыки презентаций  
и увеличивайте продажи!**

Константин Владимиров-Журавский

+375 29 178 55 45

skype: stannytape

e-mail: stan@presentation.today