

Структура презентации – это логическая цепочка ответов на вопросы аудитории

ВВЕДЕНИЕ

Получите внимание и доверие зрителей, продайте рассказ.

Внимание и польза

И что тут будет? Напишите суть в 1-2 предложениях на первом слайде. Задайте вопрос, дайте на него ответ или заинтригуйте неожиданным заголовком.

Знакомство

Вы кто такой, а? Сделайте так, чтобы аудитория поняла, что вы разбираетесь в вопросе и вас можно послушать.

Меню

Ладно, а о чём говорить будете? Дайте краткое содержание презентации. О чём расскажете, а о чём нет. Но не нужно пугать 20 пунктами «адженды».

Правила игры

Как это будет? Время на рассказ, вопросы в конце или по ходу, телефоны на виброрежим, фоткать слайды или их пришлют и т.д.

ПРОБЛЕМА

Оголите боль, её причины и следствия.

Ситуация

Что сейчас происходит? Погрузите зрителей в контекст, чтобы сложилось общее видение. Если они в теме, то идите сразу в проблему.

Проблема

А что не так-то? Обозначьте несовершенства или возможности. Нет проблемы – нет толку делать презентацию – всё же хорошо!

Причины

Почему так происходит? Копните до истоков проблемы, чтобы зрители увидели ваш уровень понимания их проблем до самой сути.

Последствия

Что будет, если проблему не решить? Докажите, что нужно действовать сейчас, иначе мир рухнет – на кону большой куш.

РЕШЕНИЕ

Найдите способ лечения и обоснуйте его.

Варианты решений

Как быть? Дайте логику рассуждений – опции решения проблем. Сравните их по параметрам. Не впаривайте вашу идею сразу.

Основная идея

Что предлагаете? Сформулируйте ваше решение в одно предложение, чтобы зрители его запомнили. Это ответ на вопрос в начале презентации.

Аргументы

А поподробнее? Разбейте основную часть на 3-5 блоков в поддержку идеи и проведите зрителей по структуре, сверху вниз – от общего к частному.

Доказательства

Чем докажете? Обоснуйте все аргументы. Убедите, что решение работает: статистикой и фактами, примерами и историями, экспертными мнениями.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Спланируйте действия, которые приведут к результату.

Резюме

Так, а о чём мы говорили? Подведите итог по проблеме и решению, чтобы напомнить зрителям ключевые точки рассказа.

Возможный результат

Что я получу? Покажите ещё раз эффект от вашего решения: в деньгах, сокращении времени, карьерном росте и других значимых для аудитории факторах.

План действий

Что делать? Начертите ближайшие шаги и общий подход к тому, как воплотить идею в жизнь. Какие есть риски и как их устранить. Какая поддержка вам нужна.

Призыв к действию

С чего начнём? Предложите аудитории сделать первый шаг. Ответьте на вопросы, чтобы синхронизировать понимание. Без «спасибо за внимание».