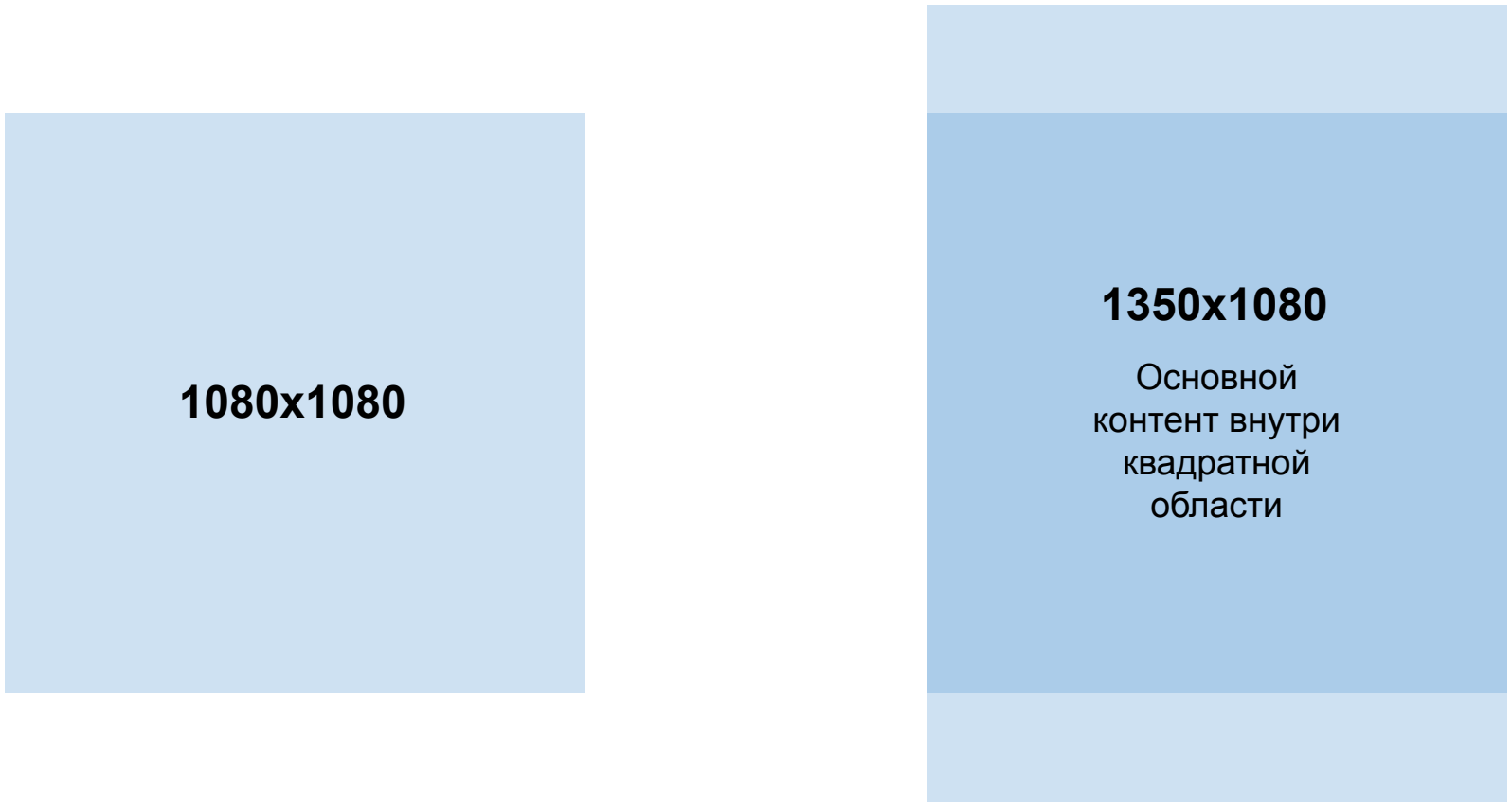
Формат картинок: .png
Размер картинок: 1080x1080px или 1350x1080px (с центрированием контента внутри квадратной области)

Финальная работа: 10 картинок .png



Контент: если в процессе дизайна вам кажется, что контента слишком много, вы можете его сократить или переписать с сохранением логики (это неизбежная часть процесса, потому что контент-менеджер не дизайнер и его задача — постараться максимально раскрыть тему)

Бесшовность: идеально, если карусель будет бесшовной, т.е. при перелистывании между картинками не было бы заметных стыков, для этого нужно располагать артборды стык в стык

Визуализация: можете предлагать любые идеи по визуальному оформлению контента, но помните — контент должен быть не только ярко подан, но и хорошо читаться с экранов мобильных телефонов

Вдохновение: примеры оформления подобных каруселей можете найти у зарубежных дизайнеров, которые публикуют их в Инстаграме:
https://www.instagram.com/bydanromero/
https://www.instagram.com/designspective/
https://www.instagram.com/wejustclick.me/
https://www.instagram.com/ransegall/

ПРЕЗЕНТУЙ ЭТО КЛИЕНТУ ИЛИ...

ИНСТАГРАМ
@infogra.ru

САЙТ
@infogra.ru

6 ПРАВИЛ КАК ПРЕПОДНЕСТИ СВОЮ ИДЕЮ

Нельзя просто взять и переместить все свои мысли и идеи по проекту в голову слушателя. Вы должны рассказать о своем проекте так, чтобы человек все понял. Это и называется презентацией.

Тут нужна какая-то визуальная метафора, вроде этой, но не такая страшная ☺

Вся презентация начинается со слушателя

Определите, кто ваш слушатель:

- сколько у него времени
- что он хочет услышать
- какие идеи и мысли должны сформироваться у него в голове

Правило одного предложения

- Абсолютно любую идею можно пересказать одним предложением. Это может быть длинное сложноподчиненное предложение, но оно должно быть одно
- Если вы не можете сформулировать это предложение или оно получается нелогичным — сначала измените его, а затем — структуру презентации

СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦИИ

Начните презентацию с «Почему?»

> *Люди не покупают что*
> *покупают то, зачем вы*
> *(с) Саймон Синек*

оформить как цитату + можно его книгу в мокапе поставить рядом с цитатой Start with why (если место на книгу будет вообще)

Не нужно начинать с рассказа про свой продукт как вы его изобрели, как долго над ним работали ночами. Рассказывайте факты:

- зачем он нужен
- кому он нужен
- какие проблемы решает

СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦИИ

Следуйте простой логике: Ситуация → Вызов → Решение

1. Опишите что происходит сейчас на рынке, с людьми.
2. Бросьте вызов обстоятельствам (как и зачем вы хотите их изменить)
3. Предложите свое решение

СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦИИ

Правило 10 / 20 / 30

Правило, которое придумал Гай Кавасаки, поможет вам придерживаться стандартов презентации идей:

- 10 слайдов
- 20 минут
- 30 pt размер шрифта

Обязательные элементы презентации

1. Рынок
Его размер, конкуренты и ваша ниша

2. Команда
Подкрепите ваши компетенции крутыми специалистами, которые будут работать с вами.

3. Тайминг и смета
Сколько денег нужно проекту и в какой срок он будет готов

4. Customer Journey Map
Что должен сделать будущий пользователь, какие у него цели и какие это дает выгоды заказчику

5. Следующие шаги
Что конкретно вы ждете после презентации: совета, инвестиций, встречи

Никогда-никогда-никогда-никогда не завершайте презентацию словами «Спасибо за внимание». Это самая бесполезная фраза на свете.

Лучшее решение — завершить презентацию слайдом «Следующие шаги».