

Структура презентации

ВСТУПЛЕНИЕ



Структура презентации
определяется исходя из
ваших целей и задач:

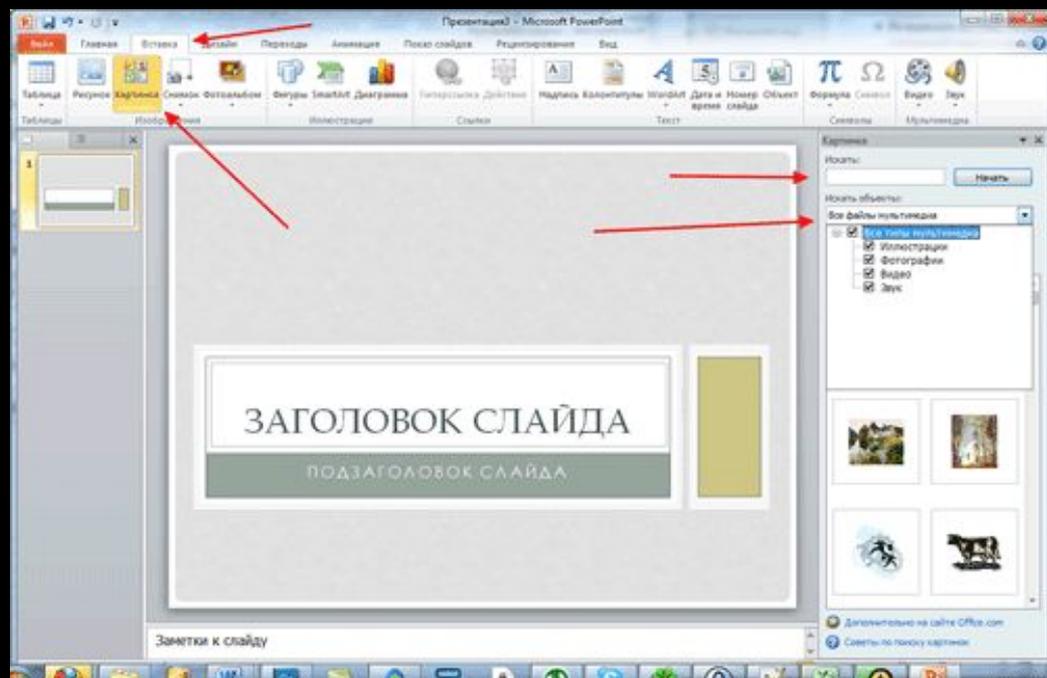
ЧТО ОНИ ПОЙМУТ?



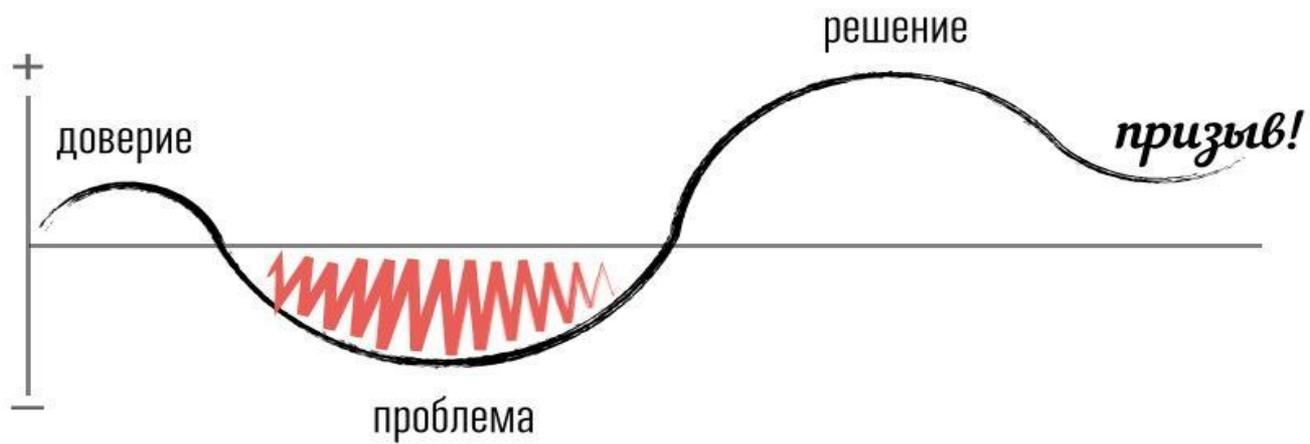
ЧТО ОНИ ЗАПОМНЯТ?



ЧТО ОНИ СДЕЛАЮТ?



**В общем виде скелет
презентации:**



Вступление – это доверие,
либо его отсутствие.



Первое впечатление – это ОТВЕТЫ на вопросы:

- «Кто это?»
- «Что мне даст его презентация?»
- «Почему я должен уделить этому время именно сейчас?»

Попробуйте ответить на эти вопросы, анализируя несколько слайдов презентации, предложенные ниже.

Брендинг

Обзорная лекция

Терентьев Юрий Викторович
канд. экон. наук

НОВОСИБИРСК 2014

**Историческое развитие теоретических
взглядов
на продвижение
товаров и торговых марок**

Продвижение товаров и торговых марок

До 60-х годов

Основная задача продвижения:
непосредственно стимулировать продажи
товара, во многих случаях – продавать
напрямую.

Эффективная реклама должна привлекать
максимальное количество
непосредственных откликов потребителей
(купоны, запросы и так далее).



Клод Хопкинс – самый известный рекламист 1920-х – 30-х годов, автор книги «Научная Реклама» (1928). Апологет строго аргументированного, убеждающего текста.

Продвижение товаров и торговых марок В 60-е годы

Основная задача продвижения:
найти и донести до потребителя УТП –
«Уникальное Торговое Предложение»
товара.

Эффективная реклама утверждает
потребителя в мысли, что товар имеет
важную уникальную особенность.



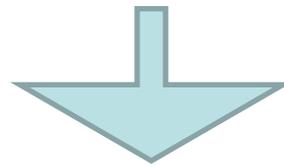
Россер Ривз – автор книги
«Реальность в рекламе» (1956).
Разработал концепцию «Уникального
торгового предложения». Самая
известная работа: президентская
кампания Эйзенхауэра.

An advertisement for a TV and radio spot series. At the top is a large illustration of Dwight D. Eisenhower smiling. Below it, the text reads: "EISENHOWER Answers America! A Dramatic Series of Twenty-five 20-Second and 1-Minute TV and Radio Spot Announcements Now Available!". Below this is the slogan: "ALL THE ISSUES met fairly and squarely in 25 TV Films and Radio Spot Announcements like this:". A film strip graphic contains six frames, each with a small portrait of Eisenhower and a caption. The captions are: "A Political Announcement Paid For by Citizens For Eisenhower.", "Citizens, the administration tells us we never had it so good.", "Can that be true when America is billion in debt...", "when prices have doubled, when taxes break your back...", "and we are still fighting in Korea?", "It's tragic... and it's time for a change!".

Чем лучше мы выглядим,



тем больше доверия вызываем,



тем проще убедить и вдохновить на действие!

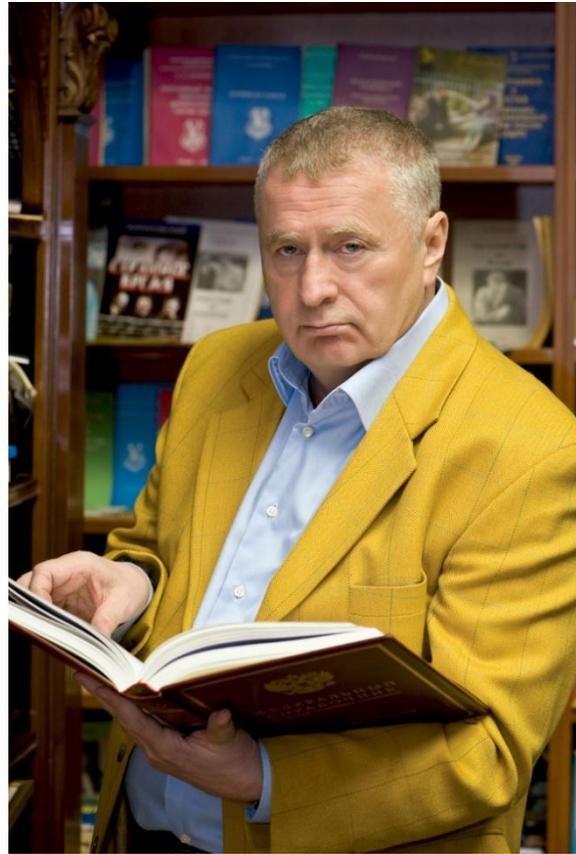


Сравним образы публичных людей

В.Ф.Жириновский











А. Шипулин







Все они разные, но:

- Их внешний вид соответствует образу их деятельности;
- Их выступления убедительны
- Их выступления вдохновляют на действие.

Доверие вызывают:

- Не только внешний вид
- Но и грамотное вступление
(приветствие, обращение, поведение)

Формы приветствия:

- Здравствуйте!
- Приветствую Вас!
- И снова здравствуйте!
- Добрый день!
- ...

Формы обращения:

- Уважаемые коллеги
- Друзья
- Дамы и господа
- Уважаемые сотрудники компании...
- Уважаемые слушатели
- Уважаемые студенты
-

Невербальное поведение:

- Свободная походка,
- Уверенная поза,
- Визуальный контакт,
- Доброжелательное выражение лица,
- Открытые ладони

Рассмотрим три варианта вступления

- **Вариант №1: «Рассказать одной фразой о себе с точки зрения темы»**
- «Добрый день, меня зовут Андрей, и я с 12 лет играю в компьютерные игры. Тема моей презентации – **«Компьютерные игры: остаться в живых»**. Если у вас уже есть взрослые дети, которые играют за компьютером, то вы прекрасно знаете, какими жестокими бывают эти игры. Ну, а если детей у вас пока нет, то в следующий раз, когда вы будете идти по подземному переходу и навстречу вам будет идти школьник с ранцем за спиной, подумайте о том, что весь предыдущий день он резал, поджигал и расстреливал из пулемета игровых персонажей, очень сильно похожих на вас... А теперь я предлагаю взглянуть на некоторые цифры».

- **«Кто это?»** - тот, кто разбирается в вопросе компьютерных игр лучше любого в этой аудитории.
- **«Что мне даст его презентация?»** - я не играю в компьютерные игры, но узнаю, что это такое; я тоже играю в компьютерные игры, но стаж поменьше, может я чего-то не знаю...
- **«Почему я должен уделить этому время именно сейчас?»** - это актуально, ведь я работаю с подростками...

- **вариант № 2** – Рассказать одной фразой о своих результатах с точки зрения вашей темы.
- «Меня зовут Андрей Васильевич, я 10 лет работаю в МЧС и за это время на своих плечах вынес из пожара 4236 человек, а сейчас и вам расскажу, как не только самому выбраться из огня, но по возможности спасти и еще несколько жизней».

- «**Кто это?**» - тот, кто работает в МЧС – авторитетной организации.
- «**Что мне даст его презентация?**» - никто не застрахован от чрезвычайных ситуаций, знать как себя в них вести полезно.
- «**Почему я должен уделить этому время именно сейчас?**» - ЧС не должны застать меня врасплох....

- **ВАРИАНТ № 3 – Рассказать личную историю, имеющую отношение к вашей презентации (она работает магически, наш мозг любит истории)**
- «Наша компания 30 лет на рынке и, вы знаете, 20 лет из них я с этой компанией. У нас сейчас 500 тысяч клиентов, но я помню времена, когда их было всего два. Да, мы 10 лет работали на двух клиентов, пока не произошло вот что...»

- **«Кто это?»** - опытный сотрудник фирмы.
- **«Что мне даст его презентация?»** - он успешен, возможно его опыт поможет и мне
- **«Почему я должен уделить этому время именно сейчас?»** - это актуально, ведь я работаю...

Чего никогда не стоит делать во время вступления:

- 1. Никогда не извиняйтесь и не оправдывайтесь за то, что: вы не успели подготовиться, вам только что сказали, что у вас на выступление вместо сорока минут есть только десять, вы готовились всю ночь, не выспались и т.п.

- 2. Никогда не делайте вид, что ваша презентация еще не началась, если вы уже оказались на сцене.

- 3. Никогда не начинайте свое выступление с анекдота, если не рассчитываете, что зал будет смеяться.
- 4. Никогда не начинайте свое выступление с вопроса, если не рассчитываете, что зал будет вам что-то отвечать.

Помните,
первый шаг очень важен.
Успешного вам выступления!

ТЕСТ

1. Скелет презентации включает:

1. Вступление
2. Основная часть
3. Дополните недостающее

2. В течение какого времени формируется первое впечатление?

1. 10 сек
2. 7 сек
3. 1 мин

3. Импринтинг – это:

1. «впечатывание» образа человека в сознание публики.
2. Положительный «шлейф» от выступления
3. Отрицательный шлейф от внешности выступающего»

4. Соотнесите понятия и их содержание:

1. фактор содержательности	1. манера изложения (как оратор доносит содержание до аудитории)
2. фактор коммуникативности	2. информация, которую выступающий хочет донести до аудитории

5. с какого момента начинает формироваться первое впечатление?

1. С первого слайда
2. С первого слова
3. С момента появления выступающего на публике