

Искусство презентации как средство продвижения своей компании и ее продуктов

Михаил Елашкин
Elashkin Research

В чем смысл обучения по этой теме



Presentation Skills



Технические
Знания

Зачем вообще нужны презентации?

- Положено
- Аудиовизуальное интерактивное взаимодействие
- Потребитель «дурак» - с голоса не понимает
- Это продажа

Что продается во время
презентации?

Идеальная продажа

- Идеальная продажа это «окрестить» в свою «веру» покупателя
- Можно каждый раз продавать свечку, а можно один раз сделать его верующим. Потом он сам будет покупать свечи
- В западных компаниях есть должность Евангелист

Самая короткая презентация

- Презентация в лифте
- Company profile
 - 50
 - 100
 - 300
- Знать наизусть!

Как сделать company profile?

- Формальный жанр
- Лидер в
- Что делать если не лидер

Что вы продаете на самом деле?

- Что продает Oracle?
 - Уверенность в завтрашнем дне
- Что продает SAP?
 - Немецкий порядок
- Что продает ваша компания на самом деле?

Метод Станиславского

- «Лично я люблю клубнику со сливками, но на рыбалку беру червяков» Д. Карнеги
- Как неправильно:
 - «Наша компания живет очень хорошо...»
 - «Мы предлагаем вам продукт...»
- Как правильно?
- Чем живет покупатель

Можно начинать?

- Постройте структуру
- Проверьте структуру
- Исправьте структуру
- Проверьте методом Станиславского
- Внесите поправки
- Дайте отлежаться
- Семь раз отмерь – один отрежь. Снова посмотрите структуру

Ну теперь-то можно начинать?

- Театр начинается с вешалки
 - Подготовка события (приглашения, подтверждения итп)
- Дизайн
 - Сколько стоит плохая презентация
 - Красивости
 - Разборчивость текста и картинок
 - Перегрузка
- Спецэффекты

Проведение презентации

- Presentations Skills
- Это не молитва – разговаривайте с людьми
- Интерактивность
- Эмпатия

Сколько стоит презентация

Что такое плохая презентация?

- Это хорошая презентация рассказанная не тем и не там

CASE 1

- Западно-восточная железная дорога. Вычислительный центр. 250 отделений в различных точках.
- Задача: продать бренд-сервера против локального no-name.

The End.