SCENARIUL UNEI PREZENTĂRI

Copyright © Contazen.ro

SCENARIUL UNEI PREZENTĂRI

Cele mai multe prezentari care le-am văzut încep cu un slide "Despre noi". Și a ta? Vorbind prea mult despre tine poate duce la pierderea atenției audienței. Iată un draft foarte simplu pentru a schița o prezentare. Testat de noi! :)

1

PROBLEMA

Înainte de a merge mai departe și a introduce produsul impresionant pe care îl oferi, demonstrează publicului că ai înțeles problemele lor, adresându-le!

2

SOLUȚIA

Iată cum poți să le atragi atenția! Spune-le de ce au nevoie de tine. Audiența țintă vrea să afle **What's In It For Them**

3

BENEFICIILE

Vinde beneficii, nu funcționalități! E mare diferență între "platformă în cloud" vs. "platformă care te ajută să facturezi mai eficient"

STUDII DE CAZ

Arată succesul obținut de clienții tăi!

Studiile de caz construiesc credibilitatea brandului tău și încurajează audiența să aibă încredere în tine.

RECAPITULARE

Probabil până la acest punct ai transmis suficient de multe informații. De aceea e important să ajuți audiența să rețină mai bine punctele importante.

CALL TO ACTION

Prezentările sunt create cu scopul de a produce o schimbare. Nu-ți lăsa audiența în aer. Spune-le ce acțiuni au de urmat ca să realizeze acea schimbare.

Copyright © Contazen.ro

Spune o poveste

1. Începe prin a schița prezentarea cu post-it notes. Vei obține o imagine de ansamblu clară a firului poveștii.

   Amintește-ţi sfaturile din pagina anterioară!

   Pentru a schimba firul, simplu rearanjează post-it-urile.

2. În continuare, transformă schița în draft de slide-url brute prin crearea de boxuri.

   Poți face comentarii / note suplimentare folosind liniile de mai jos.

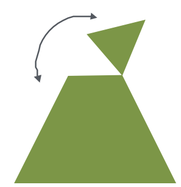
   Odată terminat acest proces, ești pregătit pentru a începe construirea slide-urilor!

PROBLEMA MAJORĂ

???

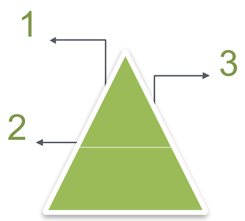
descrie problema

SOLUȚIE

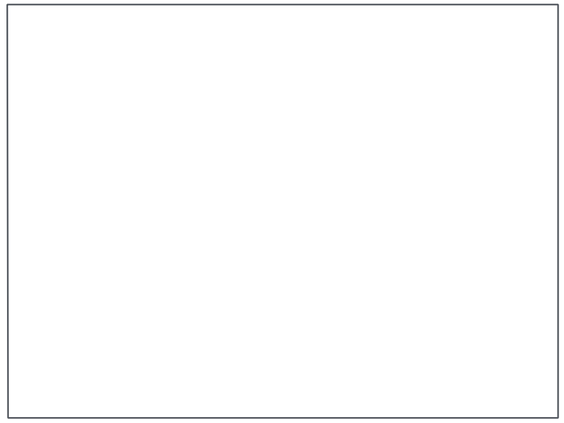


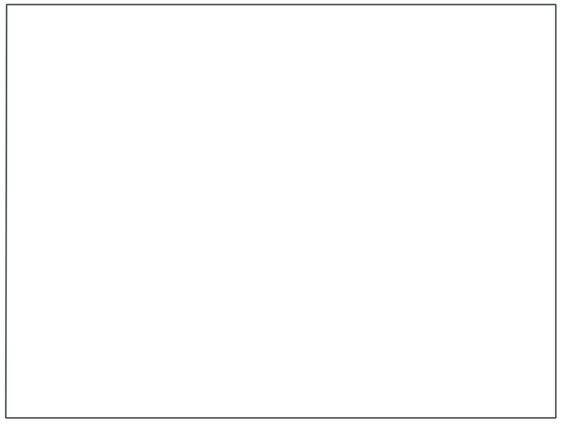
subliniaza din nou problema

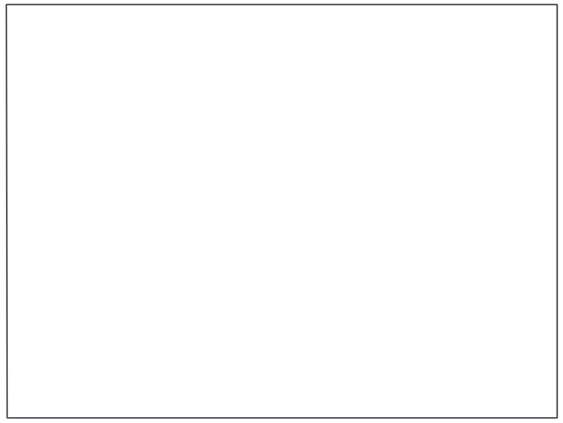
BENEFICII

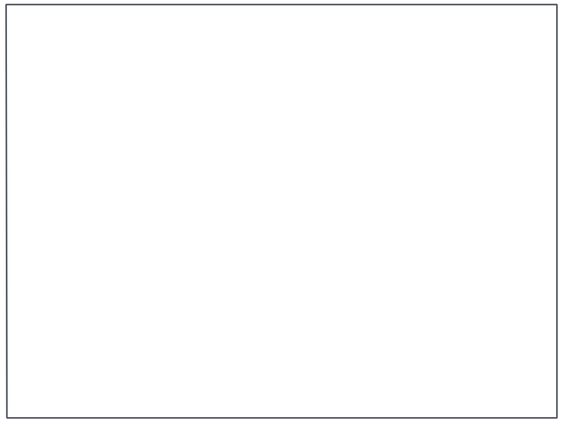


Copyright © Contazen.ro









Copyright © Contazen.ro