

АЛГОРИТМ КАК СДЕЛАТЬ КАЧЕСТВЕННУЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ

1. ОПРЕДЕЛИТЕ ЦЕЛЬ ПРЕЗЕНТАЦИИ

Почему это важно:

Точная цель помогает сосредоточиться на главном и избежать лишней информации

Что нужно сделать:

Ответьте на вопросы:

- Что я хочу донести до клиента?
- Какое действие я ожидаю от него после просмотра?

2. ПОСТРОЙТЕ ЛОГИЧНУЮ СТРУКТУРУ

Почему это важно:

Логичная структура помогает легко воспринимать информацию и не упустить важные детали

- **Введение:** Опишите проблему, потребность клиента или контекст. Покажите, что вы понимаете задачу.
- **Решение:** Обозначьте своё предложение, объясните, как оно закрывает проблему.
- **Выгоды и преимущества:** Кратко и наглядно опишите ключевые плюсы.
- **Следующие шаги:** Завершите призывом к действию, предложив обсудить детали, провести демонстрацию или запросить расчёт.

3. ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВИЗУАЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Почему это важно:

Так лучше укрепляется сообщение в подсознании

- **Графики, схемы и таблицы:** Используйте их для иллюстрации данных и сравнения, где это уместно.
- **Иконки и маркеры:** Помогают выделить важные моменты и сократить текст.
- **Цветовые акценты:** Используйте 2-3 основных цвета, чтобы выделить заголовки, цифры и важные элементы

4. СДЕЛАЙТЕ ТЕКСТ ЛАКОНИЧНЫМ

Почему это важно:

Четкий и короткий текст не перегружает и лучше усваивается

- Пишите короткие абзацы, используйте *буллеты* и нумерацию
- Избегайте сложных формулировок — упрощайте, где это возможно
- Поясняйте термины и сокращения, если они могут быть незнакомы

*Буллеты (или маркеры списка) — это графические символы, которые отделяют предложения новыми пунктами

5. ВКЛЮЧИТЕ ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ (СТА)

Почему это важно:

СТА направляет клиента к конкретному действию и завершает презентацию

- Призыв должен быть понятным и видимым
- Предложите выгоду
например: «Узнать больше» или «Получить скидку»



ОСТАЛИСЬ ВОПРОСЫ?
СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ

ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ