

Как защитить диплом

Воркшоп

Дмитрий Мысков

Executive Creative Director // Ogilvy Group Russia

Привет!

Меня зовут Дима.

Я постоянно делаю различные слайды
и презентую их клиентам.

Самый главный вопрос:
Кому ты будешь презентовать?

ПРЕЗЕНТАЦИЮ СМОТРИТ ТОТ, У КОГО...

Мало времени

Дефицит внимания

Много опыта

Нет экспертизы в вашей области

Есть скепсис

Калейдоскоп докладчиков

Есть вопросы

Есть ожидания

КАКАЯ ДОЛЖНА БЫТЬ ПРЕЗЕНТАЦИЯ?

Должна укладываться в отведенное время

Привлекать внимание, вовлекать

Убираем лишние объяснения, даем только суть

Разъяснять специфику

Обоснование, цифры и статистика

Рассказать о себе, запомниться

Ответы на вопросы

Формировать ожидания, говорить в финале о них

Структура презентации:

1. Презентация спикера (**1 минута**)

- Кто я сейчас
- Чему я научился / Что я умею благодаря курсам
- Мои цели после обучения / Чему я обучался



Одна минута — это...

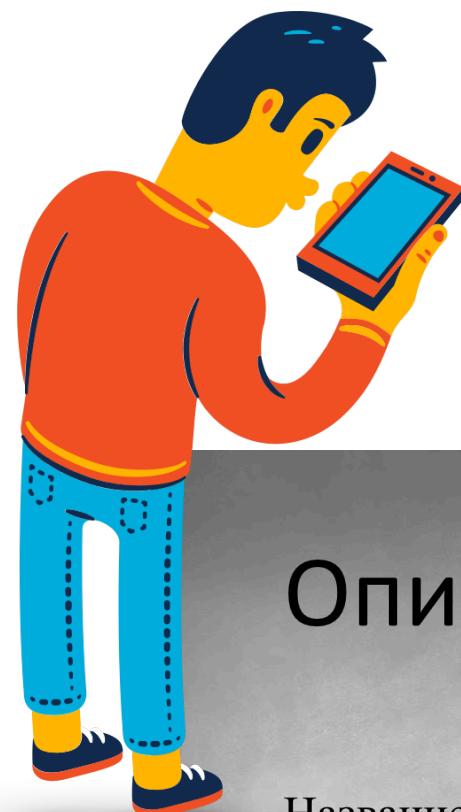
2

слайда

100

слов

Ваши слайды смотрят на экране (даже смартфона)

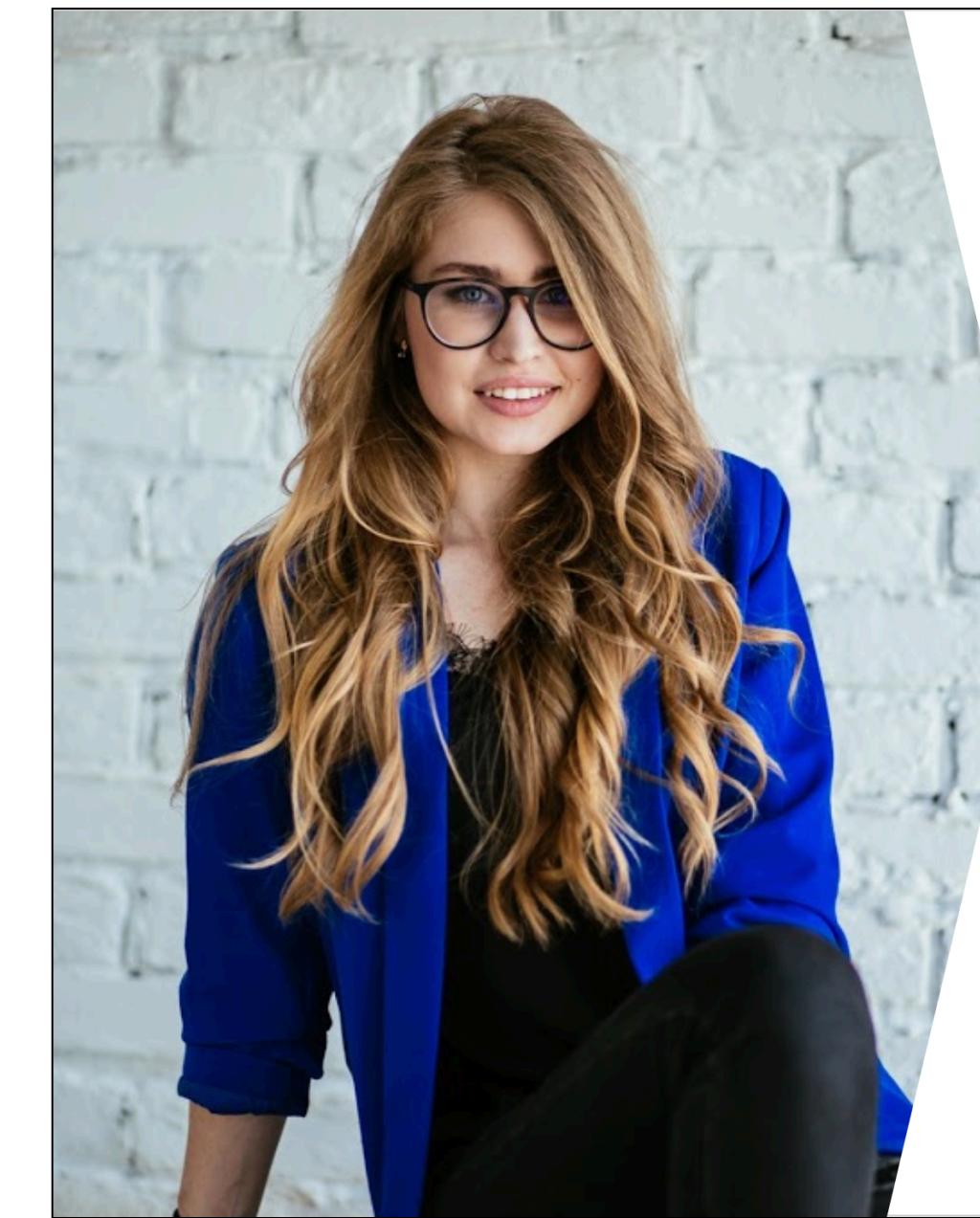


Описание проекта

Название – мебельной фабрика «Мария»;

Цель проекта – за 4 месяца увеличить ежемесячные продажи с онлайн – канала с 500 до 900 кухонь;

Цель выбрана потому что мебельная фабрика реализовала удаленный процесс заказа кухни от заявки и разработки проекта до оформления и оплаты покупки, благодаря которому можно оформить заказ без прихода в оффлайн точку.



НЕМНОГО О СЕБЕ

1

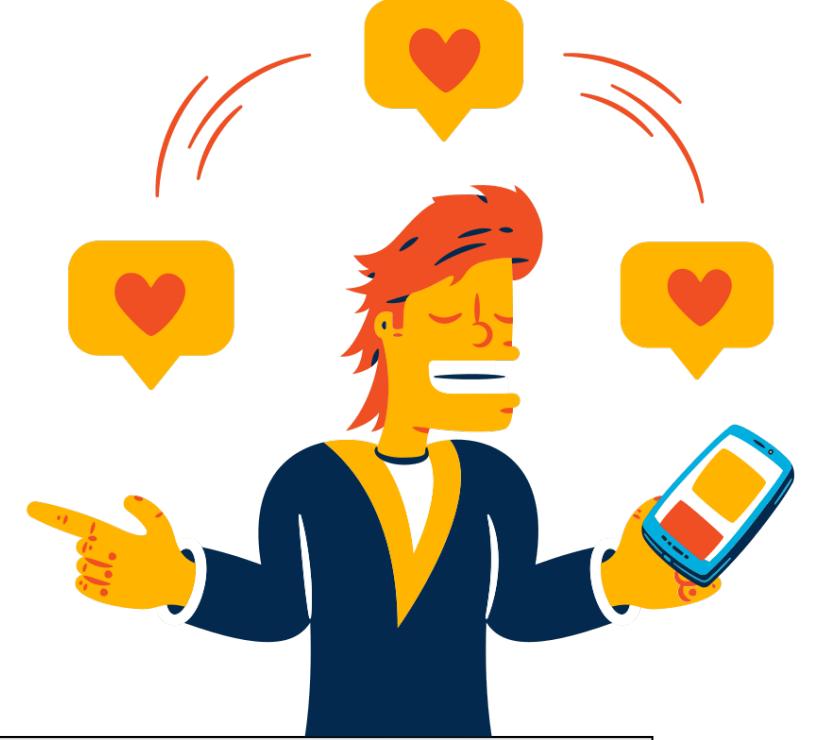
Чем я занимаюсь?

2

Зачем мне курс?

3

Дальнейшие планы



Вас много, и вы все разные.



Не надо быть
одинаковыми.

Структура презентации:

2. Цели и задачи проекта **(2 минуты)**

- С каким проектом я работал
- Какой цели мне надо было добиться
- Каких изменений надо было достичь



Две минуты — это...

4
слайда

180
слов

Не сваливайте все в кучу.



Skillbox

Описание продукта

- Мы оказываем услуги аппаратной косметологии.
- Наши конкурентные преимущества ,это : уникальный аппарат субдермальной терапии G5,у нас цены ниже конкурентов , наш мастер аппаратной косметологии с опытом работы более 6 лет, подберет индивидуальный подход к вашему телу и особенностям.
- Наш уникальный аппарат уберет все степени целлюлита на 99%
- Средний чек 2500 рублей
- Ссылка <https://www.instagram.com/lpg.massage.venera/>

Разложите по полочкам.



ИСХОДНЫЕ

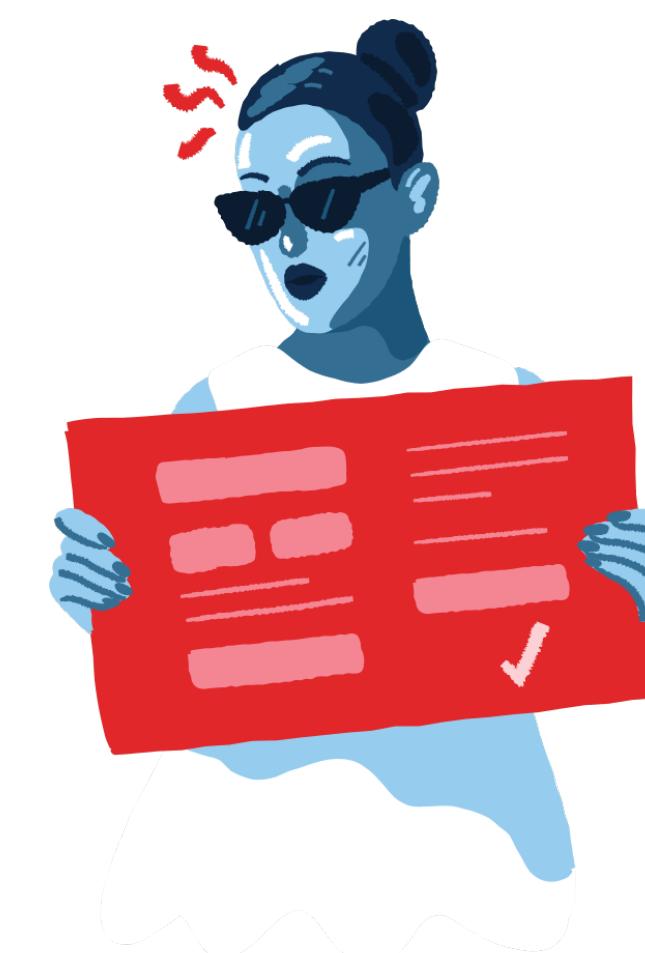
ДАННЫЕ

ЗВЁЗДЫ ОБЩЕПИТА

ИСХОДНЫЕ	ДАННЫЕ
География : Москва и РФ	Базовый трафик = 9000/мес
Основные конкуренты: КленМаркет, Деловая Русь (Трапеза), Торговый Дизайн	Конверсия из трафика в заявки = 0,63%
Средняя сумма чека – 13000р	Конверсия из заявок в продажи = 84%
Цикл сделки – от 1 дня и до более года	Цель: трафика = 30 000/мес

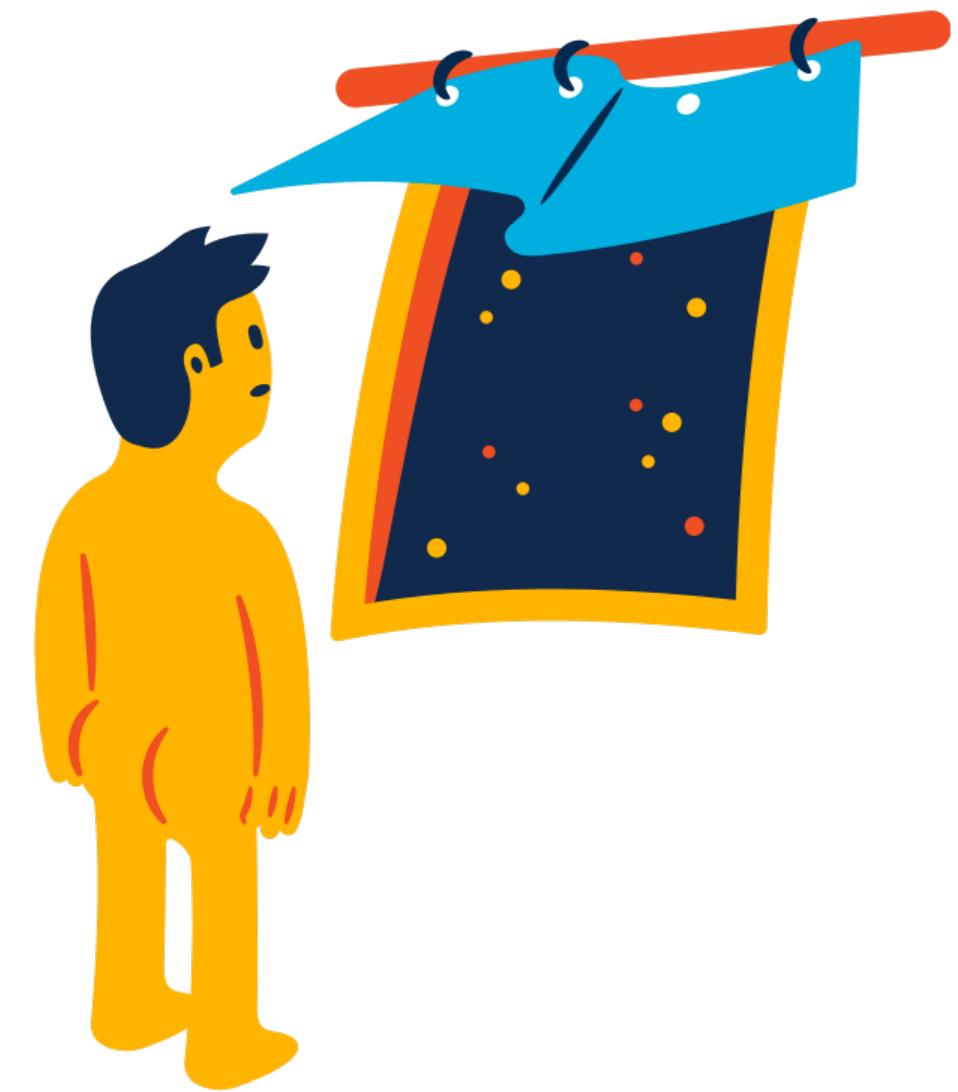
Не говорите тезисами.
Расскажите историю!

*Мы хотим сообщить женщинам
о новом аппарате, который убирает
целлюлит на 99% всего за 2 500 рублей.*



Один слайд — это одна мысль.

Если мысли нет, то слайд не нужен.



Один слайд — это одна мысль.

Если две мысли, то это два слайда.

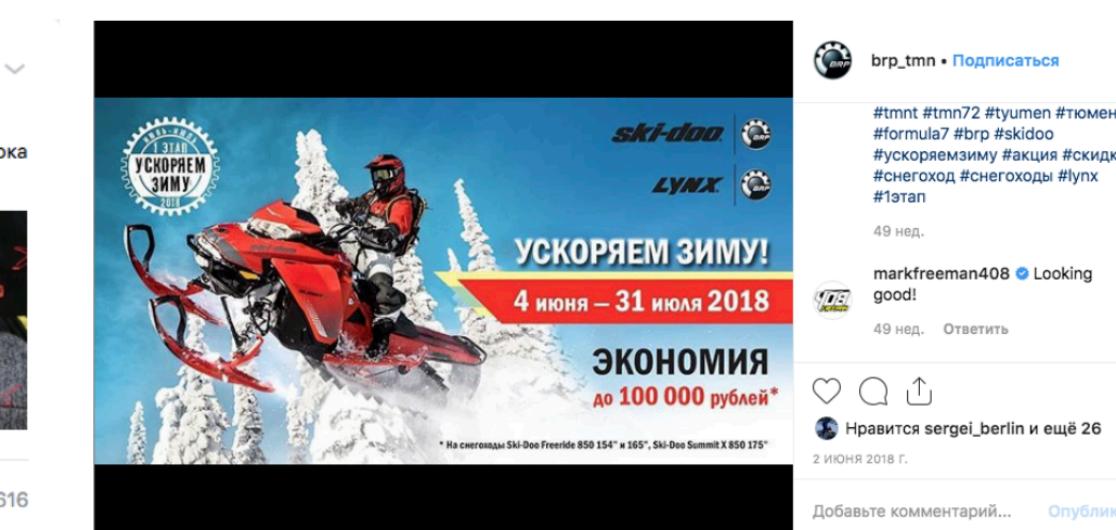
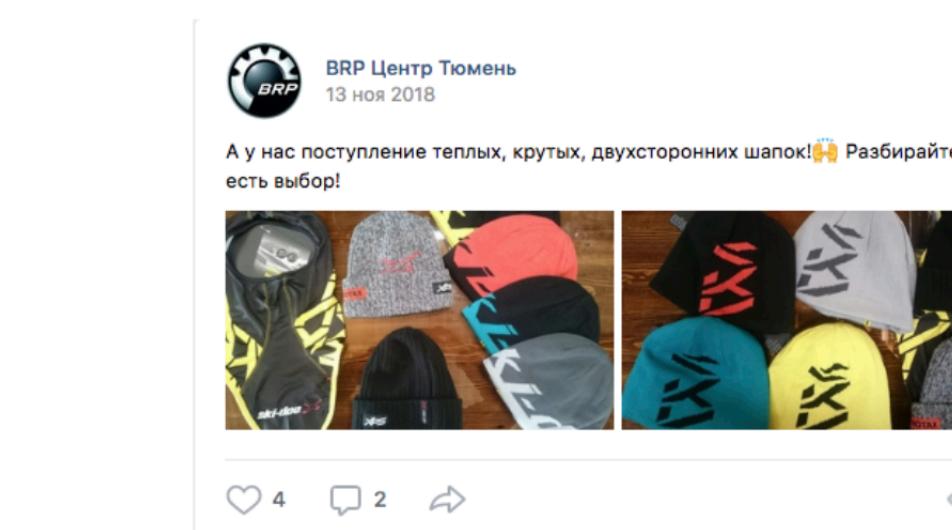
Идеи для контента

О мастере, о аппаратах, наших услугах, про диеты, часы работы, для чего нужна лазерная эпиляция ,посты про спорт, особенности кавитации , акции, продажа сертификатов ,рассказать про курсы, полезные советы при похудении, посты про здоровый образ жизни, отзывы от клиентов, что такое LPG массаж, что такое субдермальная терапия, призы ,конкурсы, до и после процедуры, косметика, продажа абонементов, чёрная пятница ,скидки на абонементы, противопоказания к процедурам, чистка лица ,для чего она нужна, рецепты легкой пиши, опросы, история аппарата.

Если задаете вопрос — отвечайте на него.

Анализ контента

- Как конкуренты продают через соц.сети?
(BRP-Центр)

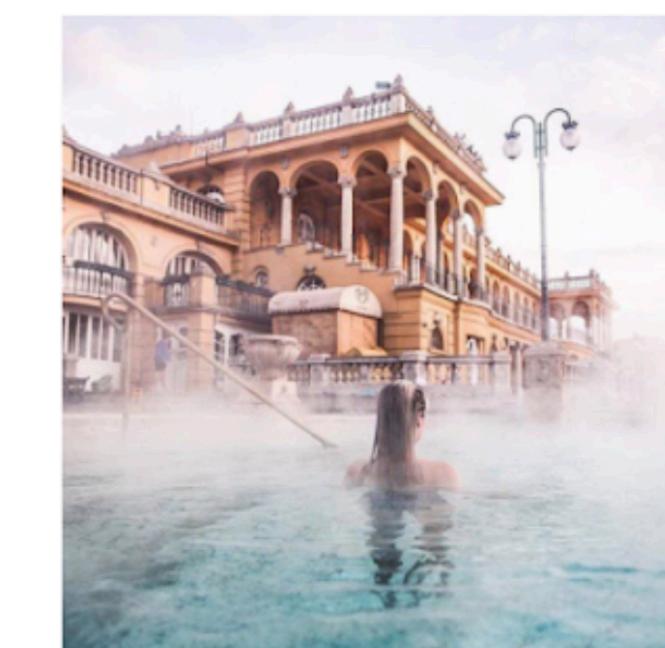


Если задаете вопрос — отвечайте на него.

Задание №3

Пост для социальной сети

Планируете путешествие, но еще не решили куда отправиться?
[Вот вам небольшая наводка: 5 причин посетить Будапешт](#)



- 1) Термальные источники — в городе минимум 5 мест, для которых вам понадобится купальник даже зимой. Здесь температура воды +20, свежий воздух и красивая архитектура.
- 2) Гуляш, перкельт и паприкаш — эти и многие другие мясные блюда являются гордостью Венгров. Будапешт поистине рай для мясоедов, где каждый найдет себе блюдо по вкусу.

Обоснование заголовка

- считывается польза от прочтения поста;
- позволяет нативно упомянуть о низких ценах на билеты;
- не содержит в себе эмоджи и другие символы = соответствие стилю странице Aviasales в ВК.

Структура презентации:

3. Реализация проекта (**4 минуты**) —
пошаговое описание реализации.

- Зачем я выполнял конкретный этап.
- Что я сделал.
- Как я это сделал.
- Результат выполнения этапа.

*применить ко всем этапам реализации проекта



Четыре минуты — это...

8 350
слайдов слов

Концепция Саймона Синека «Золотое кольцо»

Что?

Каждый человек на планете, каждый сотрудник в компании знает, что он делает на 100%

Как?

Некоторые знают, как они это делают то, что делают. Они называют это «дифференциация на рынке» или УТП...

Почему?

И лишь единицы чётко объясняют другим и даже себе, ЗАЧЕМ они это делают. Смысл?

В результате, большинство людей и организаций на планете двигаются от внешнего края к центру – от самых простых и очевидных вещей вглубь. Не все добираются до глубины.

Но вдохновляющие лидеры и организации, независимо от отрасли и размера, действуют наоборот: от «Почему?» к «Что?». Изнутри наружу.

Саймон Синек утверждает, что эта концепция объясняет, почему только немногие люди и организации могут вести за собой других: только немногие знают, почему они делают то, что делают. И под «Почему» не имеется в виду прибыль или деньги. Прибыль или деньги – это всегда результат. Под «Почему?» Саймон Синек понимает то, зачем Ваша организация существует, во что она верит, каковы её ценности?

Люди и организации

Саймон Синек утверждает, что для успеха нужно применять 2 фундаментальных принципа:

- 1 Говорить о своём «Почему?», которое может резонировать в тех, с кем Вы общаетесь.
- 2 Говорить не о себе, а о том человеке, к которому Вы обращаетесь. В идеале о его «Почему?»

Платформа для эффективной коммуникации по Саймону Синеку:

«Почему Вы это делаете?»

Что является «Почему?» для тех, с кем вы общаетесь? Насколько Ваши «Почему?» совпадают?

Коротко о том, как делать табличку

Role	Name	Year of the...	Debut	Number of Fans	Takedown Rate
Face (The Hero)	The Ultimate Warrior	Tiger	May-2011	97320.00	86.2
Face (The Hero)	Hulk Hogan	Oxen	Jan-2008	988551.00	61.978
Face (The Hero)	Macho Man Randy Savage	Monkey	Feb-2008	157618.00	59.29
Face (The Hero)	Hacksaw Jim Duggan	Pig	Mar-2008	30300.00	53.4332
Face (The Hero)	Superfly Jimmy Snuka	Dragon	Mar-2008	12341.00	52.7
Heel (The Bad Guy)	Rowdy Roddy Piper	Rooster	Jun-1968	71645.00	45.4
Heel (The Bad Guy)	The Million Dollar Man Ted DiBiase	Rat	Apr-1975	449342.00	43.7689
Heel (The Bad Guy)	Mr. Perfect Curt Henning	Rat	May-1980	13773.00	38
Heel (The Bad Guy)	Jake the Snake Roberts	Snake	Jul-1975	5609.00	37.99
Jobber (The Unknown)	Brad Smith	Sheep	Aug-2008	1103.00	36.316
Jobber (The Unknown)	Ted Duncan	Sheep	Aug-2008	200.00	33.61
Jobber (The Unknown)	Joey the Uber Nerd Cherdarchuk	Snake	Aug-2008	5.00	21.0196

Role	Name	Year of the...	Debut	Thousands of Fans	Takedown Rate
Face (The Hero)	The Ultimate Warrior	Tiger	May-2011	97.3	86.2
	Hulk Hogan	Oxen	Jan-2008	988.6	62.0
	Macho Man Randy Savage	Monkey	Feb-2008	157.6	59.3
	Hacksaw Jim Duggan	Pig	Mar-2008	30.3	53.4
	Superfly Jimmy Snuka	Dragon	Mar-2008	12.3	52.7
Heel (The Bad Guy)	Rowdy Roddy Piper	Rooster	Jun-1968	71.6	45.4
	The Million Dollar Man Ted DiBiase	Rat	Apr-1975	449.3	43.8
	Mr. Perfect Curt Henning	Rat	May-1980	13.8	38.0
	Jake the Snake Roberts	Snake	Jul-1975	5.6	38.0
Jobber (The Unknown)	Brad Smith	Sheep	Aug-2008	1.1	36.3
	Ted Duncan	Sheep	Aug-2008	0.2	33.6
	Joey the Uber Nerd Cherdarchuk	Snake	Aug-2008	0.0	21.0

Таблички, которые делают немного больно



Контентная матрица

PILARS	Эмоции	Детство	Единомышленники	Экспертиза
Рубрики	КвадроЮмор	Путешествия (анонсы маршрутов, описание прошедших маршрутов)	Скорая квадроциклистная помощь (Базис спешит на помощь)	ВидеоОбзоры (экипировка, мототехника)
	Интересные факты	Интерактивы (конкурсы)	Барахолка (куплю/продам)	Квадро/СнегоХаки, (советы от механика)

Таблички, которые делают немного больно



Анализ собственных ресурсов проекта

При анализе сообщества VK через Target Hunter выявлены интересы пользователей (музыка, спорт и др.), их место работы/деятельность и месторасположение. Так же выяснила в каких сообществах состоят пользователи: Кухни и шкафы «Мария», идеи дизайна и интерьера, школа ремонта и другие.

ID	ПУБ	ЦА	%	Smart
35250331	43 419	16 235	37.39%	413
36184135	5 232 658	9 781	0.19%	1 353
38379853	3 446 362	8 018	0.23%	730
39009769	6 386 546	5 729	0.09%	1 079
32439535	3 867 801	5 604	0.14%	703
42541008	1 995 444	5 472	0.27%	523
27895931	17 785 456	5 315	0.03%	2 288
90730773	2 853 722	5 283	0.19%	1 056
46117626	4 377 138	4 922	0.11%	567

ID	Пользователи: 43 420
584	Наталья Любимкина, Жен., 31.07.1985, Россия, Новосибирск
791	Екатерина Чулкова, Жен., 13.01.1985, Россия, Санкт-Петербург
1903	Светлана Воронова, Жен., 23.07.1985, Россия, Санкт-Петербург
2129	Елена Бурдюг, Жен., 06.06.1983, Россия, Санкт-Петербург
2274	Александр Смирнов, Муж., 08.08.1985, Россия, Санкт-Петербург
3268	Ольга Лебедева, Жен., 01.07.1989, Россия, Санкт-Петербург
5737	Наталья Спиридонова, Жен., Россия, Санкт-Петербург
5830	Дарья Новожилова, Жен., 22.09.1985, Россия, Пенза

Таблички, которые попытались

 **Анализ конкурентных преимуществ**

Конкурентные преимущества	Звезды Общепита	КленМаркет	Деловая Русь	Торговый дизайн
Запчасти и б/у оборудование	+	+	+	+
Проектирование и дизайн	+	+	-	+
Доставка (Москва)	Бесплатно от 5000р	Бесплатно от 5000р	Бесплатно от 5000р	Нет информации
Обучающий, полезный контент, мастер-классы	Проведение мастер-классов, выездные мастер-классы, рецепты	Интерьерные советы, новости индустрии, полезные статьи	Бесплатные вебинары, запись прошедших вебинаров	-
Оплата (страница)	+	+	+	Нет информации.
Лизинг, кредитование	+	+	-	-
Специальные услуги, фишki	Подборка и обучение персонала	Около 20 различных сервисов для общепита	Оборудование на тест	Обучение персонала

Табличка — это набор данных.
Укажите, на что стоит обратить внимание.

СJM для сегмента №2 – «Егор»						
	Осознание потребности	Поиск информации	Сравнение вариантов	Выбор и покупка	Пользование	Повторная покупка
Цели и потребности клиента	Приятный вечер со второй половинкой	Выбор фильма	Найти интересный фильм	Выбор наиболее подходящего варианта	Хорошо провести время	Повторить приятные эмоции
Страхи и опасения клиента	Нет денег, нет интересного фильма	Дорогие билеты, билетов не будет в наличии, нет интересного фильма	Фильм окажется не интересным	Переплата за билеты	Фильм может не понравиться	Другой фильм может не впечатлить
Через какие каналы/инструменты коммуницируем (touchpoints)	Социальные сети, группы по интересам, сообщества кино	Отзовики по фильмам, афиши новинок кино, сообщества по интересам в социальных сетях	Ретаргетинг, сообщества в социальных сетях, форумы о фильмах	Реклама в мобильных приложениях, группы в социальных сетях, форумы о фильмах, ретаргетинг	–	Группы по фильмам, отзывы, интернет-афиши

Табличка — это набор данных.
Укажите, на что стоит
обратить внимание.

СJM для сегмента №2 – «Егор»						
	Осознание потребности	Поиск информации	Сравнение вариантов	Выбор и покупка	Пользование	Повторная покупка
Цели и потребности клиента	Приятный вечер со второй половинкой	Выбор фильма	Найти интересный фильм	Выбор наиболее подходящего варианта	Хорошо провести время	Повторить приятные эмоции
Страхи и опасения клиента	Нет денег, нет интересного фильма	Дорогие билеты, билетов не будет в наличии, нет интересного фильма	Фильм окажется не интересным	Переплата за билеты	Фильм может не понравиться	Другой фильм может не впечатлить
Через какие каналы/инструменты коммуницируем (touchpoints)	Социальные сети, группы по интересам, сообщества кино	Отзывы по фильмам, афиши новинок кино, сообщества по интересам в социальных сетях	Ретаргетинг, сообщества в социальных сетях, форумы о фильмах	Реклама в мобильных приложениях, группы в социальных сетях, форумы о фильмах, ретаргетинг	–	Группы по фильмам, отзывы, интернет-афиши

Структура презентации:

4. Результаты проекта **(3 минуты)**

- Какие изменения произошли/должны произойти в результате применения предложений.
- На что это повлияет и как (желательно в цифрах).



Три минуты — это...

6 260

слайдов

слов

Выводы — это SMART.

S M A R T



Specific
(конкретный)

Что конкретно
делаем?



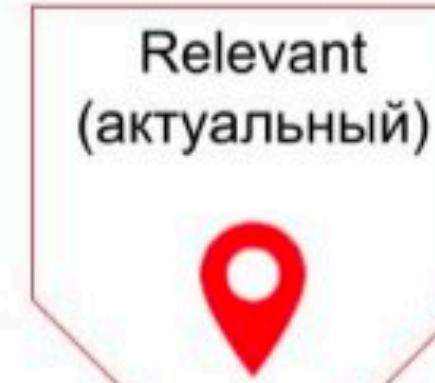
Measurable
(измеримый)

В каких единицах
измеряем?



Attainable
(достижимый)

За счет чего
достигаем цели?



Relevant
(актуальный)

Решение реализуемо?
Соответствует цели?



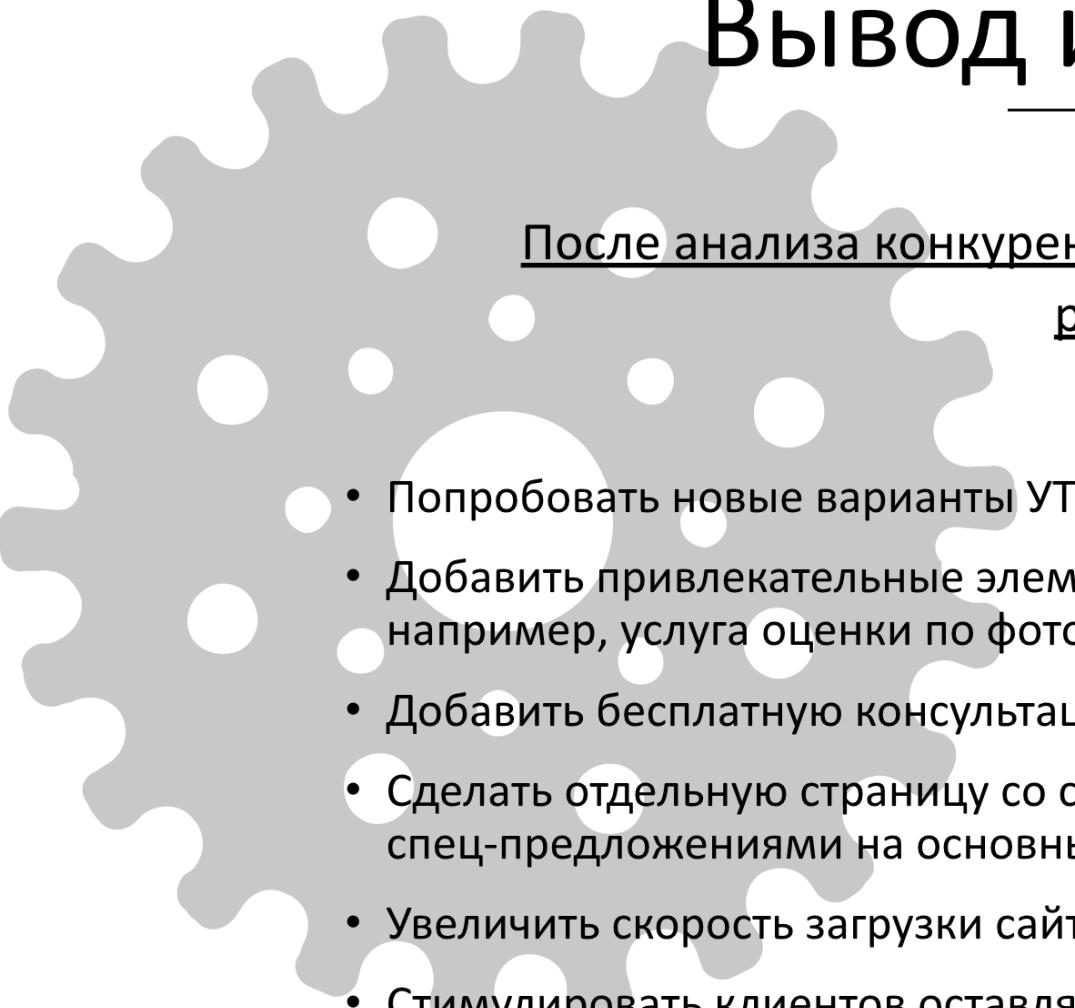
Time Based
(ограниченный
во времени)

Задан конкретный
срок реализации?

Иногда _MART, S_ART или __R__

Анализ эффективности каналов

Вывод и рекомендации



После анализа конкурентов были сформированы следующие рекомендации:

- Попробовать новые варианты УТП.
- Добавить привлекательные элементы взаимодействия для пользователей, например, услуга оценки по фото.
- Добавить бесплатную консультацию в формате баннера.
- Сделать отдельную страницу со скидками и акциями, а также добавить баннеры со спец-предложениями на основные страницы сайта.
- Увеличить скорость загрузки сайта.
- Стимулировать клиентов оставлять больше отзывов о компании.

10 слайдов о дизайне

Amateur Slide



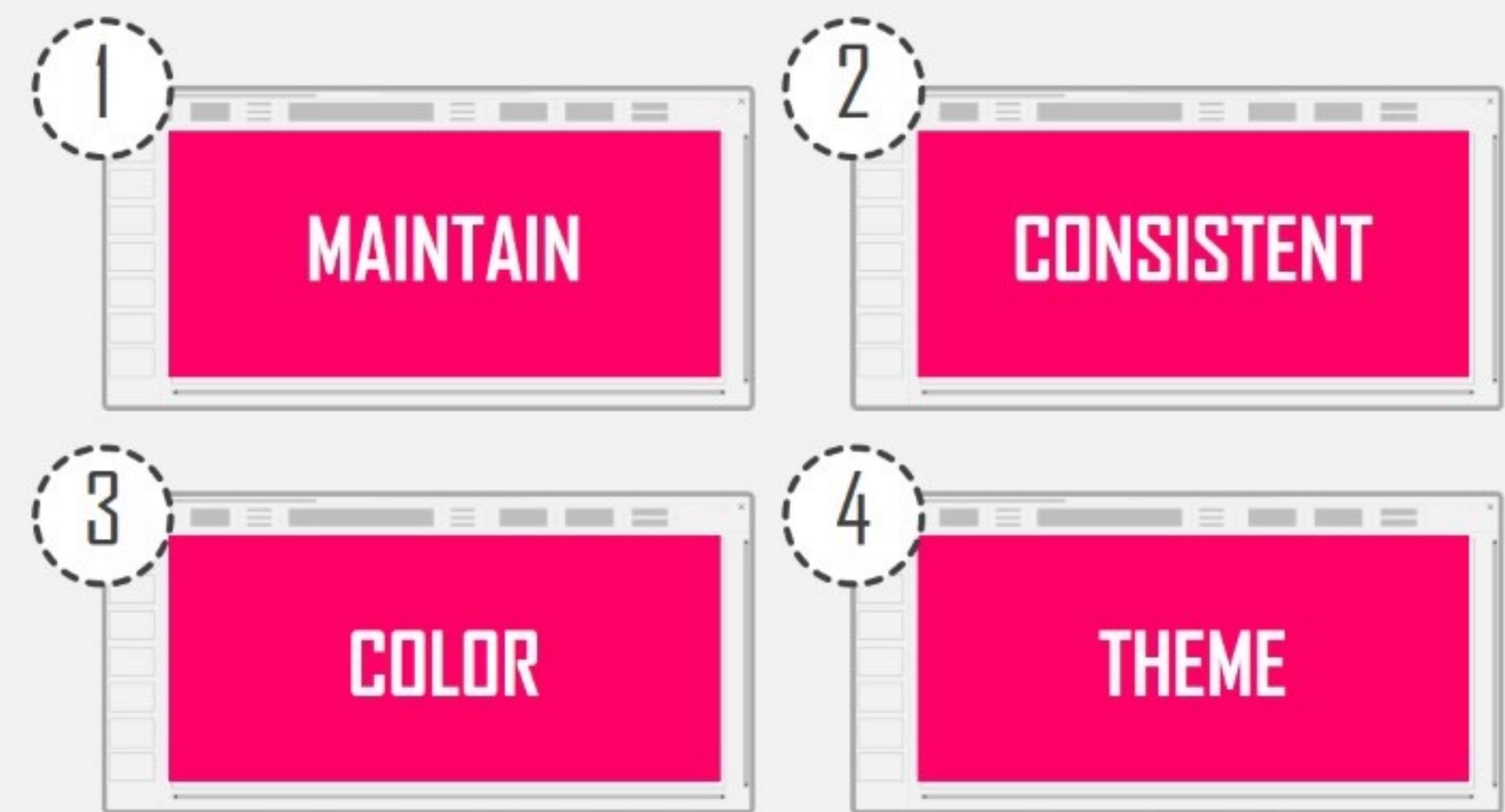
Professional Slide



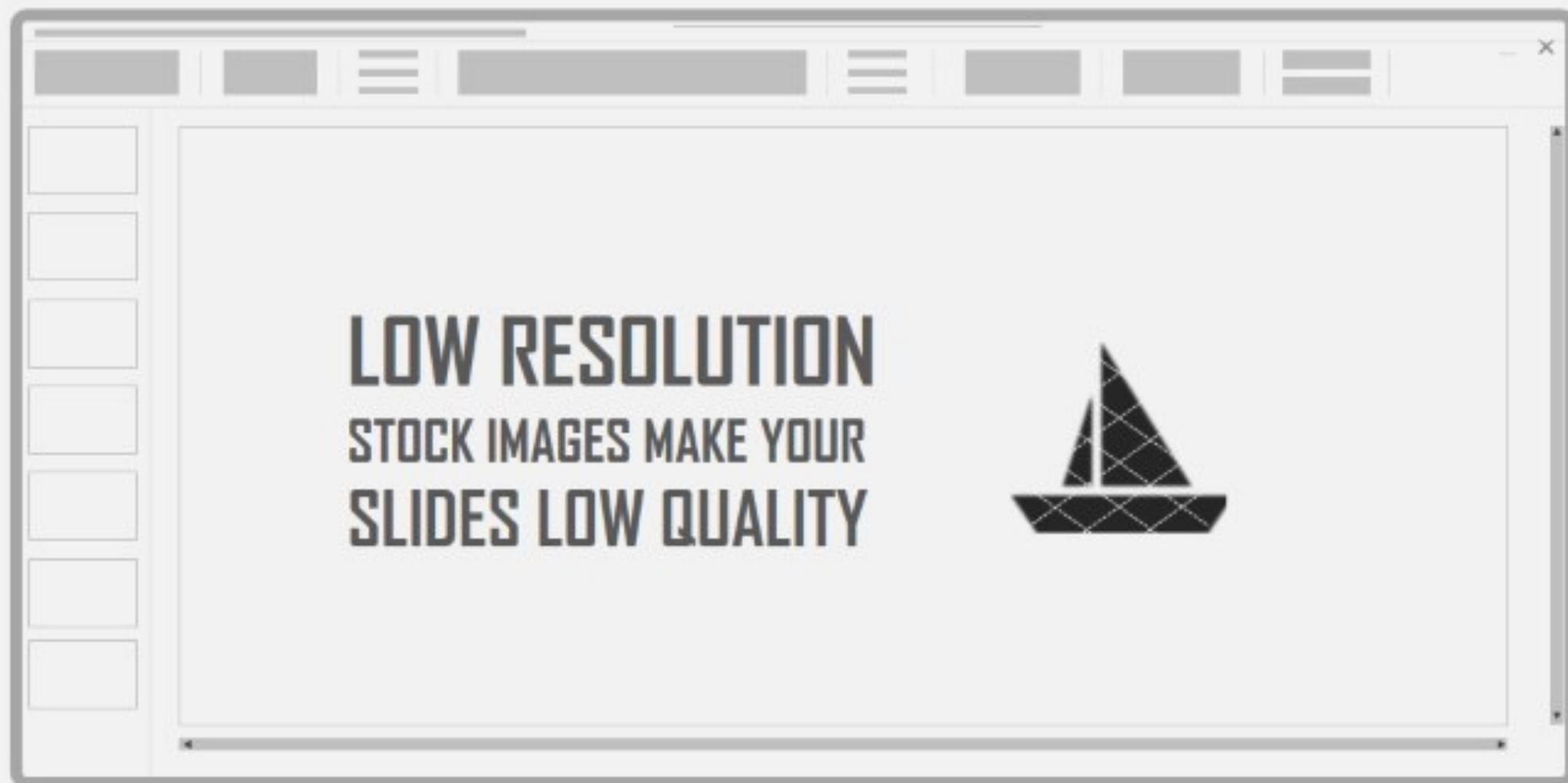
Amateur Slide



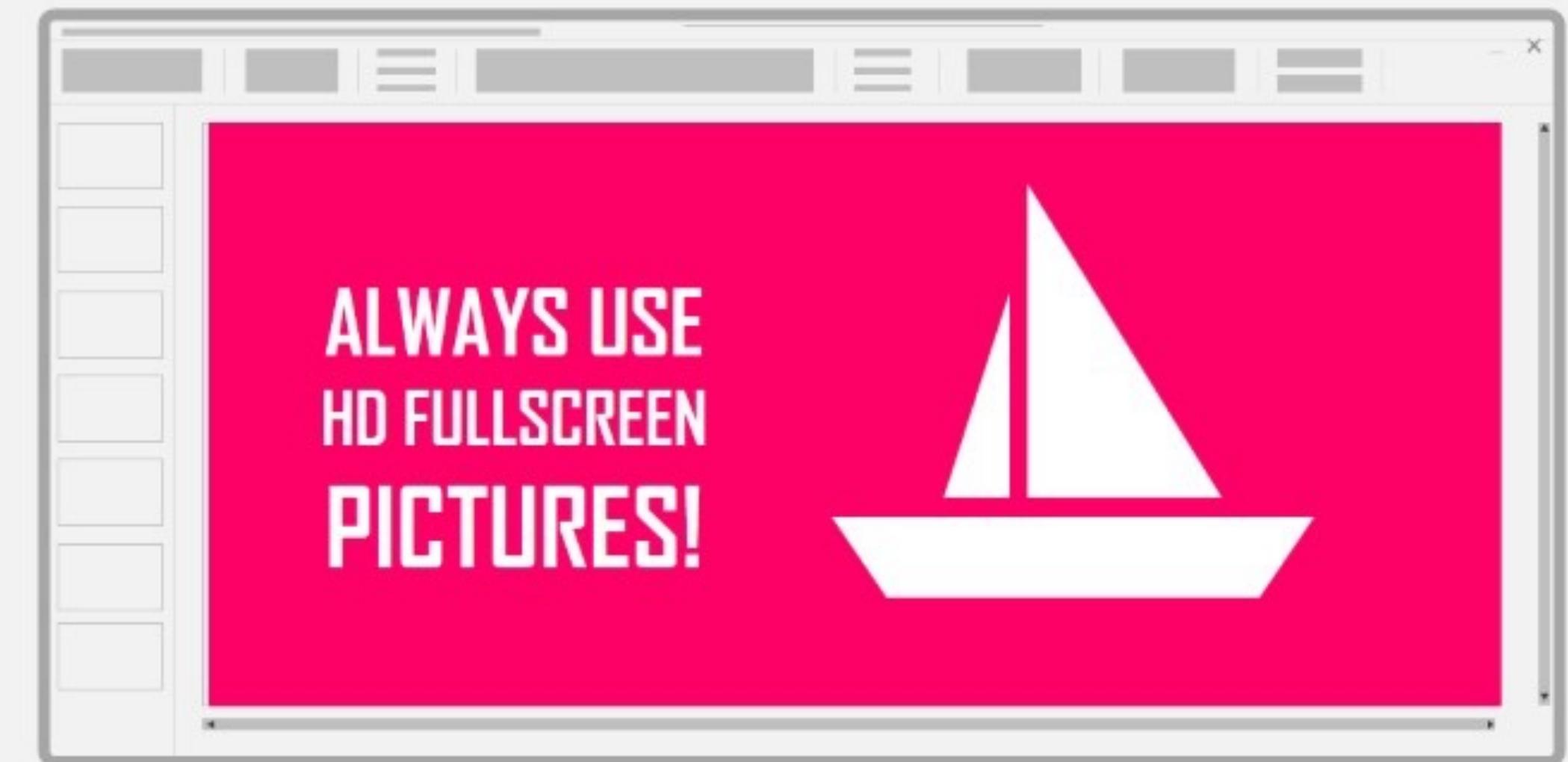
Professional Slide



Amateur Slide



Professional Slide



Amateur Slide



Professional Slide



Amateur Slide



Professional Slide



Amateur Slide



Professional Slide



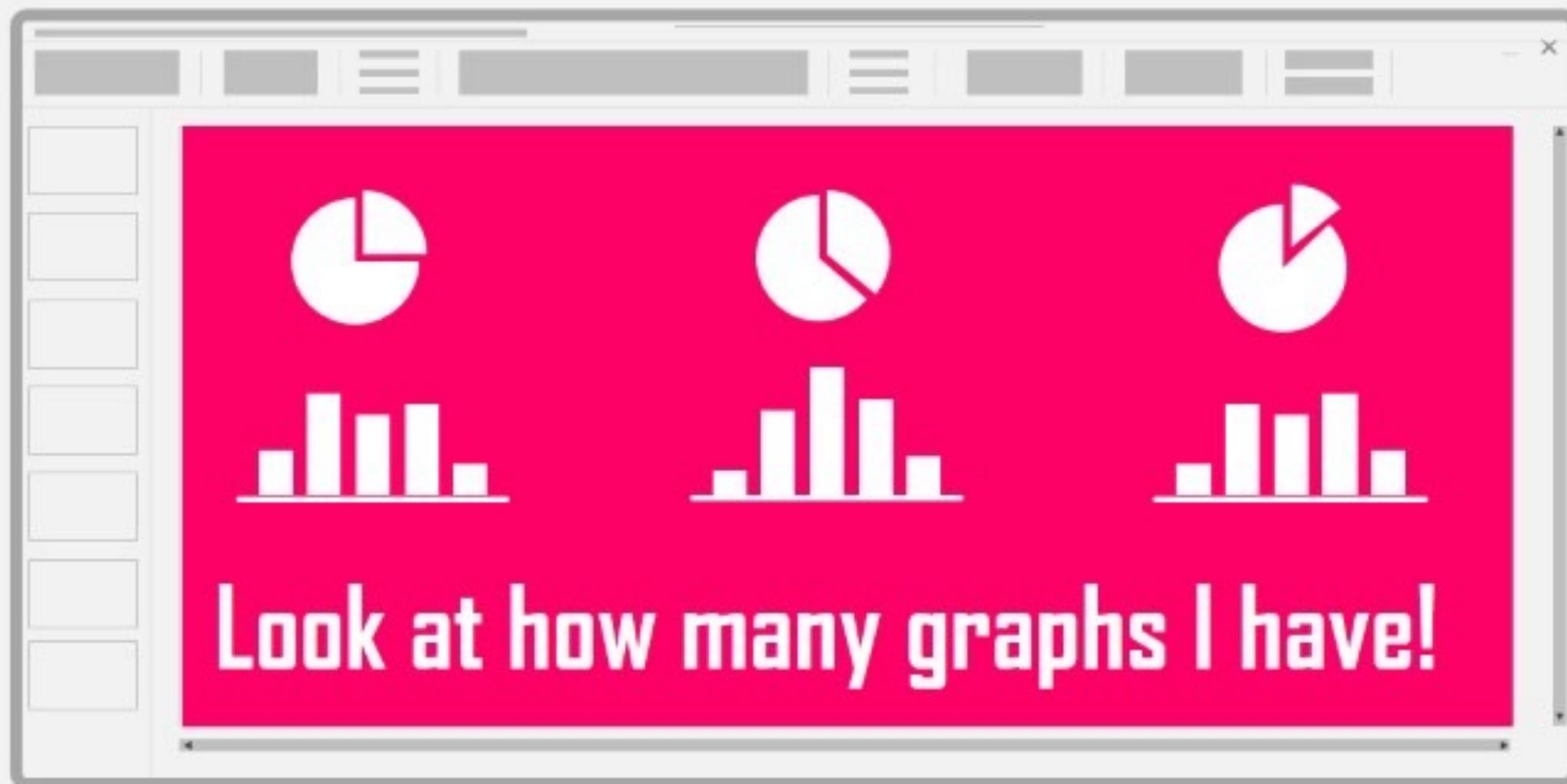
Amateur Slide



Professional Slide



Amateur Slide



Professional Slide



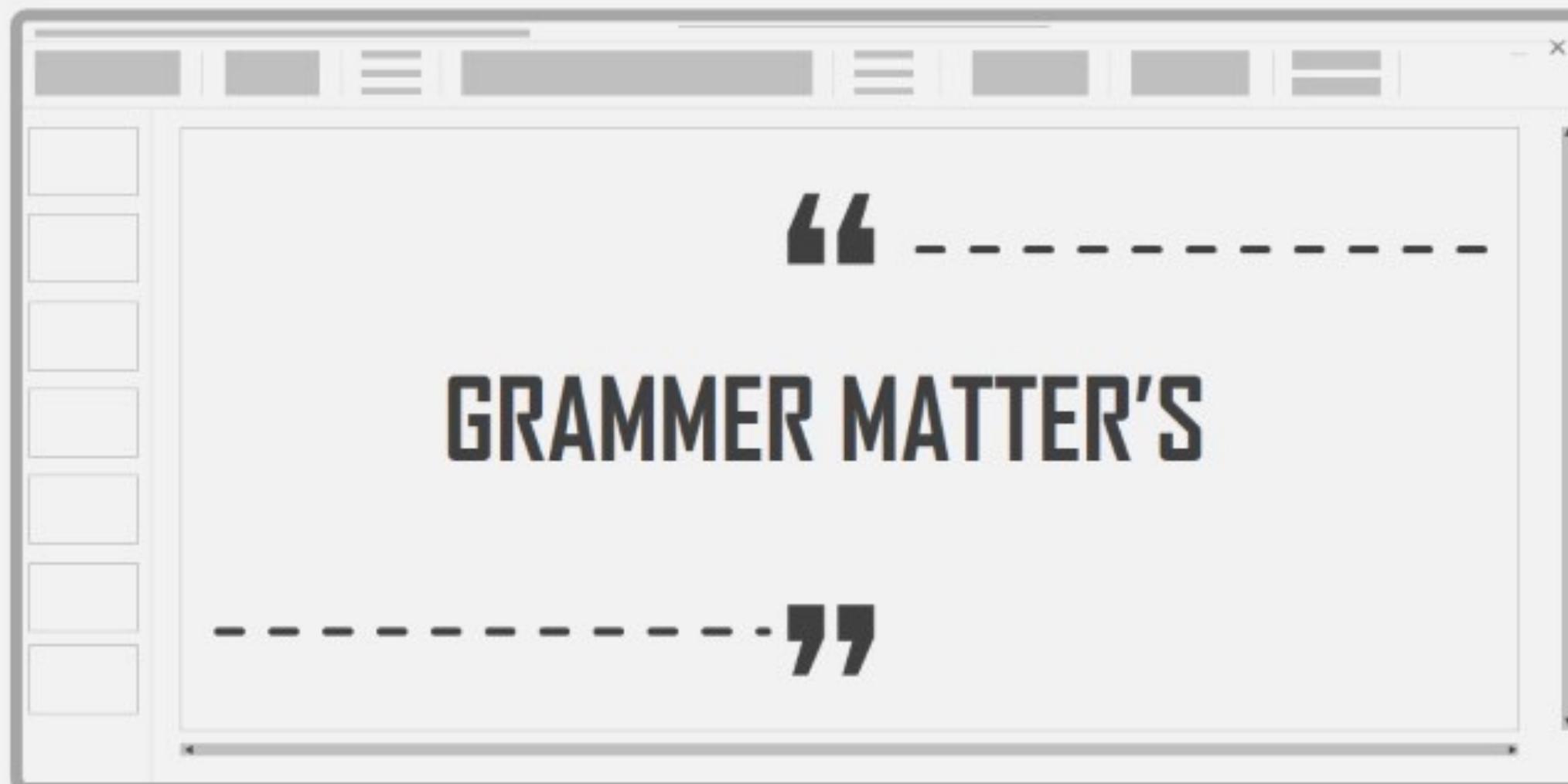
Amateur Slide



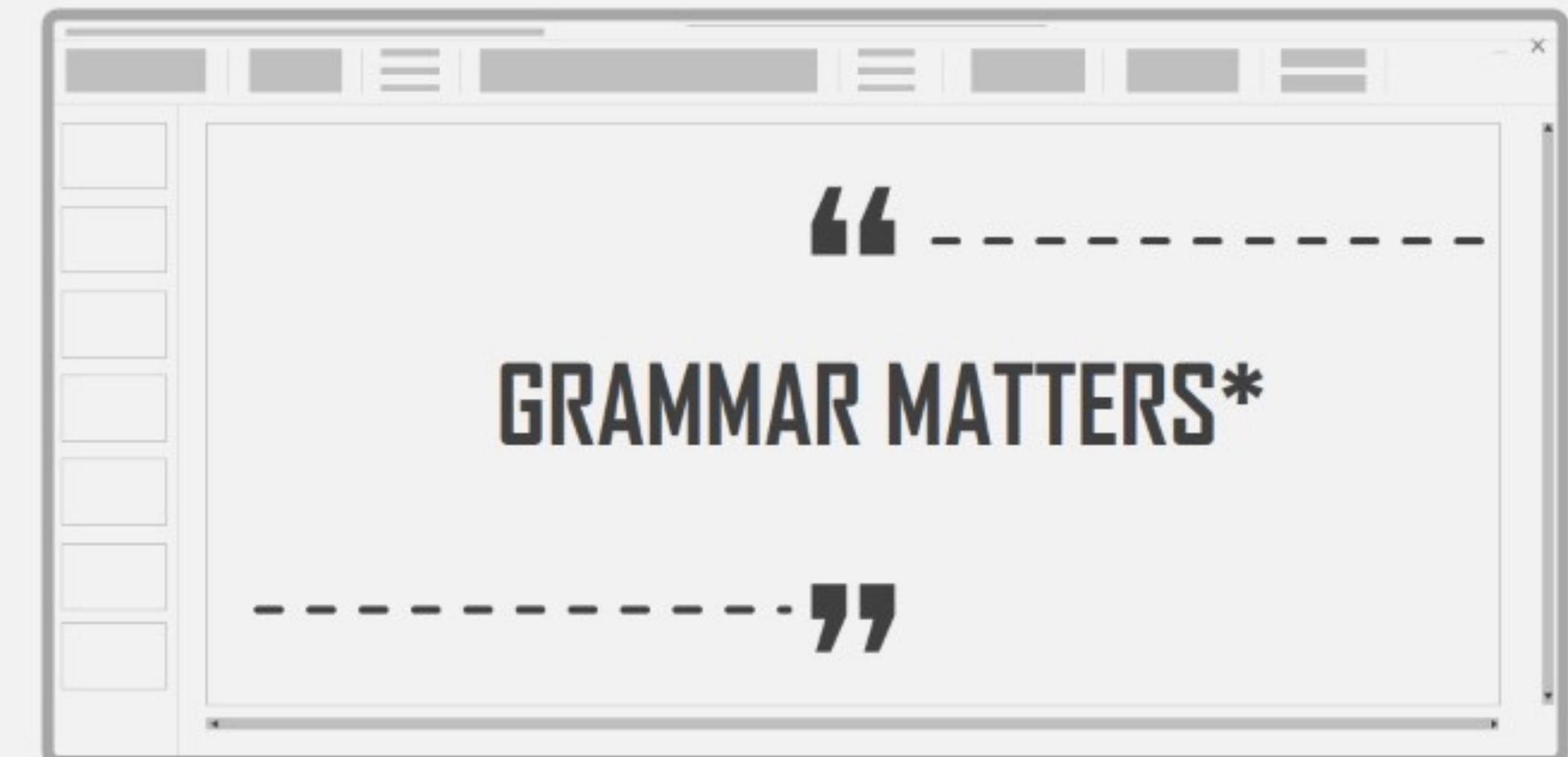
Professional Slide



Amateur Slide



Professional Slide



Чтобы хорошо презентовать,
обязательно отрепетируйте
выступление.



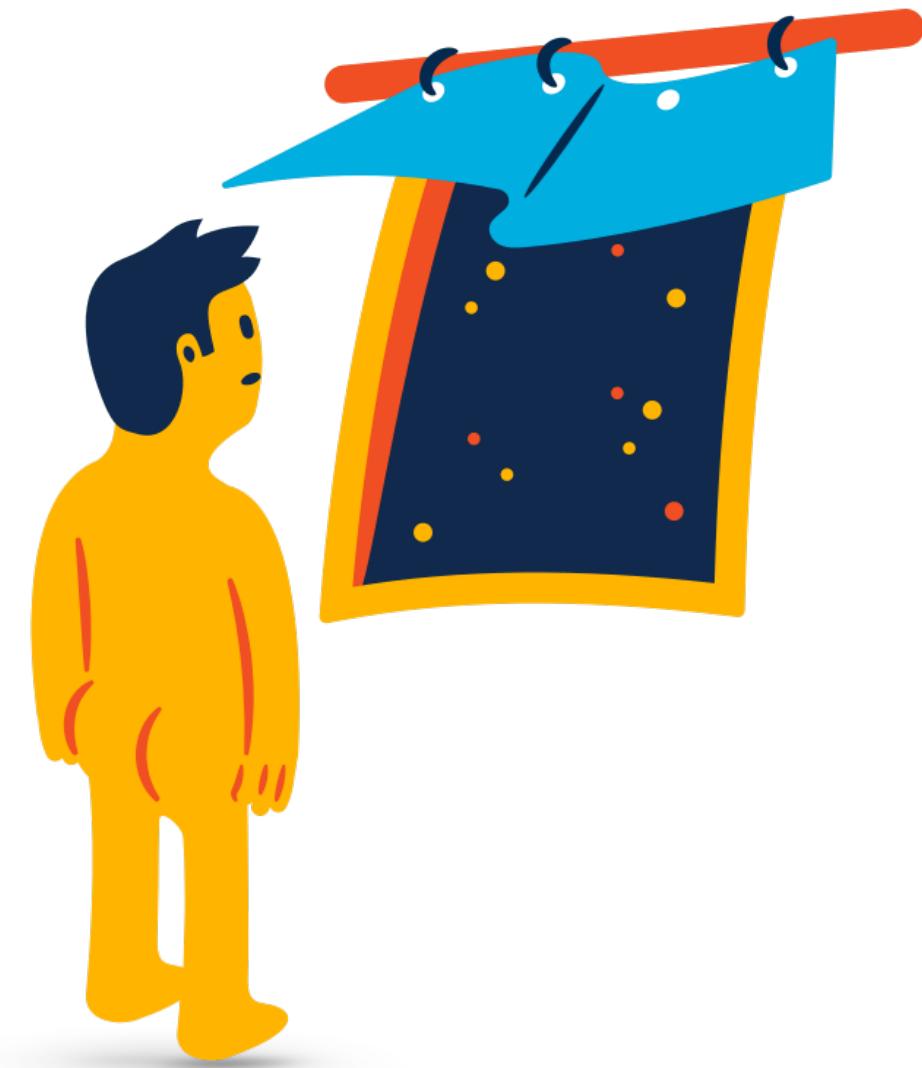
Проверьте еще раз тайминг.
Может быть, вы говорите быстрее
или медленнее остальных.



Прислушайтесь к предложениям,
даже если они вас бесят.



Займитесь
ментальным моделированием.



Стоит проверить:

Интернет и его скорость

Соседей и их перфоратор

Свою семью и их поведение

Во время выступления:



Выключите все нотификейшены.

Во время выступления:



Не торопитесь.
Говорите спокойно.

Во время выступления:



Держите контакт
со своими слушателями.

Во время выступления:



Подумайте, прежде чем ответить
на вопрос эксперта.

Все будет хорошо!