

Тема: инновации как ключ к успеху в современном деловом мире

Цель: убедить аудиторию в том, что инновации необходимы для процветания бизнеса в современном деловом мире.

Целевая аудитория

Пол: смешанный

Возраст: 25-45 лет

Ценности: амбициозность, предприимчивость, стремление к росту

Отношение к выступающему: нейтральное/положительное

Этап	Тайминг	Текст речи	Инструмент	Описание действия
1. вступление	30 сек	Уважаемые бизнес-лидеры, я очень рад быть здесь сегодня, чтобы поговорить с вами о критической важности инноваций для успеха в современном деловом мире. В эпоху быстрых технологических изменений и постоянно меняющихся потребностей клиентов компании, которые не внедряют инновации, рискуют отстать от конкурентов и остаться позади.	Провокация	Этими словами нужно побудить аудиторию на небольшую агрессию, чтобы в дальнейшем изменить их эмоции на положительные, небольшие эмоциональные качели заставят слушателей думать почему слова, даже не подкрепленные каким-либо фактом, остаются у меня в голове.
2. основная часть	1,5 – 2 мин	<p>Основной тезис: Инновации являются ключом к успеху в современном деловом мире.</p> <p>Тезис 1: Инновации повышают конкурентоспособность.</p> <p>Пояснение: Инновационные компании предлагают новые или улучшенные продукты и услуги, которые соответствуют меняющимся потребностям</p>	Перемещение, фрагмент из жизни.	Во время презента основной части необходимо наладить контакт поймать общее настроение для этого будет необходимо, подойти и взаимодействовать с конкретными людьми, дать им понять что мы на одном уровне, а так же подкрепить всю информацию фактами из реальной жизни чтобы аудитория поняла что вступление это не пустая провокация а идея которая действительно может им помочь

клиентов. Это дает им преимущество перед конкурентами, которые не внедряют инновации.

Доказательство:  
Исследование McKinsey & Company показало, что компании, которые внедряют инновации, с большей вероятностью достигают роста доходов и прибыли, чем компании, которые этого не делают.

Вывод: Компании должны инвестировать в инновации, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке.

Тезис 2: Инновации увеличивают прибыль.

Пояснение:  
Инновационные продукты и услуги часто имеют более высокую прибыльность, чем существующие продукты и услуги. Это связано с тем, что они привлекают новых клиентов, создают новые потоки доходов и повышают лояльность клиентов.

Доказательство:  
Исследование PwC показало, что компании, которые инвестируют в

инновации, с  
большой  
вероятностью  
получают более  
высокую прибыль,  
чем компании,  
которые этого не  
делают.

Вывод: Инновации  
являются движущей  
силой роста прибыли  
для предприятий.

Тезис 3: Инновации  
привлекают новых  
клиентов.

Пояснение:  
Инновационные  
продукты и услуги  
привлекают новых  
клиентов, которые  
ищут что-то новое и  
лучшее. Это  
расширяет  
клиентскую базу  
компании и создает  
возможности для  
роста.

Доказательство:  
Исследование  
Forrester показало,  
что 86% потребителей  
с большей  
вероятностью  
совершат покупку у  
компании, которая  
предлагает  
инновационные  
продукты и услуги.

Вывод: Инновации  
являются ключом к  
привлечению новых  
клиентов и  
расширению  
клиентской базы.

Общий вывод:  
Инновации  
необходимы для

		успеха в современном деловом мире. Они повышают конкурентоспособность, увеличивают прибыль и привлекают новых клиентов. Компании должны инвестировать в инновации, чтобы оставаться впереди конкурентов и добиваться устойчивого роста.		
3. заключение		Уважаемые бизнес-лидеры, инновации — это не просто модный термин. Это критически важный фактор для успеха в современном динамичном деловом мире. Я призываю вас инвестировать в инновации, чтобы повысить конкурентоспособность своих компаний, увеличить прибыль и привлечь новых клиентов. Инновации — это ключ к разблокированию потенциала вашего бизнеса и достижению новых высот. Не отставайте от конкурентов. Внедряйте инновации сегодня и закладывайте основу для долгосрочного успеха.	Мотивационная речь	В эту часть нужно вложить больше всего эмоций, чтобы слушатель почувствовал, что я веду с ним диалог и все выступление для него одного.