# **Pracovní list 7. úkol**

1. **Odkaz na finální prezentaci**

Tento list není určen k odevzdání.

Místo něho nám, prosím, odevzdejte vaši soutěžní prezentaci. Prezentace přijímáme pouze ve formátu .pptx případně .pdf.

Čas určený pro každou prezentaci je 5 minut. Následuje 8 minut určených sekci otázek od porotců. Tento čas by vám měl stačit na sdělení všeho podstatného. Inspirujte se profesionály a verbální projev podpořte vizuální PowerPoint prezentací.

Ve vašich slidech bychom měli najít odpovědi na tyto otázky.

* Jaký problém řešíte?
* Jak ho řešíte?
* V čem je vaše řešení lepší, inovativnější?
* Kdo jsou vaši zákazníci a co potřebují?
* Kde a za kolik si mohou koupit váš produkt?

**Postup**

**Vyprávějte příběh**

Steve Jobs, spoluzakladatel značky Apple, je považován za mistra prezentací. Vždy se skládají ze 3 části - úvodu, jádra a závěru. Vyprávějí tak příběh, v jehož rámci posluchači pochopili, uvěřili a rozhodli se.

V úvodu musí pochopit, proč by je prezentace vašeho produktu měla zajímat. V jádru uvěřit, že váš projekt jim zlepší život. A na závěr se rozhodnout právě pro vás. Načež jim samozřejmě poskytnete informace, co pro získání vašeho řešení musí udělat.

Jak na to?

**1. Za sedmero horami**

* Popište prostředí příběhu a demonstrujte problém, který chcete vyřešit.
* Využijte otázky jako „Už jste taky...?“ nebo „Představte si...“.

**2. Představení zla**

* Základem každého dobrého příběhu je boj dobra se zlem.
* Aby váš produkt přišel na scénu jako skutečný hrdina, je třeba nejprve představit zlo. Tedy problém, do kterého se mohou posluchači snadno vžít.
* Může jím být nedostatek místa ve školní lavici nebo strach o domácí zvíře, když nejste doma
* Vykreslete ho v těch nejhorších barvách, ať má váš hrdina co zachraňovat.

**3. Příchod hrdiny**

* Skutečný hrdina porazí každého nepřítele.
* Jeho řešení jsou lepší, účinnější, inovativnější než všech předchozích.
* K lavici připojí nový odkládací prostor a domácí zvířátko bude sledovat přes mini kamerku zabudovanou v hračce, se kterou si mazlíček dokonce i pohraje.
* Jasné a jednoduché, všechny problémy vyřešeny.

**4. Ponaučení na závěr**

* Oslavujte hrdinské činy hlavního protagonisty.
* Vyjmenujte všechny výhody svého produktu, novinky, zlepšení a přídavné vlastnosti.
* Inspirujte publikum, aby se poučilo z chyb a ještě během oslav postavte stánek, kde svá řešení začnete prodávat všem, kterých se problém týká.
* Nezapomeňte být konkrétní a vyvarovat se zdlouhavého vyprávění plného zbytečných detailů.

***Využijte emoce***

* Každá dobrá prezentace musí být postavena na faktech, číslech a popisech technologických postupů. Ujistěte se však, že nebude jen jejich výčtem.
* Emoce nutí lidi jednat a mají velký potenciál šířit se dál. Pokud se vám podaří vybudovat emocionální propojení s publikem, jste na nejlepší cestě uspět.
* Výborným pomocníkem pro uvolnění atmosféry je humor. Rozesmějte obecenstvo a ono bude stát při vás.
* Omezte v prezentaci používání zájmena „já“ a orientujte se na „vy“. Ukažte, že chápete jejich situaci a souzníte s nimi.

***Překvapení***

* Když si publikum myslí, že vidělo a slyšelo již vše, přidejte něco nečekaného.
* Vytvořte moment, který si všichni zapamatují.
* Tuto chvíli překvapení musíte dopředu pečlivě připravit.

***V jednoduchosti je krása***

* Podle vědců má člověk problém zapamatovat si z prezentace více než 3 až 4 nové informace.
* Nezahlcujte je zbytečnými detaily a odolejte pokušení začlenit do prezentace všechno, co víte.
* Soustřeďte se raději na tři nejdůležitější body, které chcete, aby si publikum odneslo. Ty několikrát je na různých místech zopakujte.
* Redukujte text v prezentaci na minimum. Nezapomeňte, že prezentace je zde, aby podpořila vaše slova, a ne naopak.

***Vizuál vyhrává nad slovy***

* Pokud je informace podána verbálně, za 72 hodin si ji bude pamatovat jen 10% lidi.
* Pokud však myšlenku ukážete graficky, toto procento dramaticky stoupá až na 65%.
* Lidský mozek zpracuje vizuální informaci až 60 000 krát rychleji než textovou.

***Přirovnání pro porozumění***

* Bez relevantního kontextu jsou čísla zbytečná a nic neříkají.
* Příklad: Velikost paměti 5GB je pro mnoho lidí nehmatatelný údaj. Zaměňte ho za velikost paměti pro 10 videi, 1000 písniček a 10 000 obrázků na přenosném disku ve vaší kapse.

**Neverbální komunikace**

***Oční kontakt***

* Nedívejte se do zdi, z okna, do země ani na vlastní slidy.
* Udržujte oční kontakt s publikem. Jen tak ho vtáhnete do děje a váš epický příběh může působit na plné obrátky.
* Dívejte se do očí a u jednoho člověka se zdržte, dokud vám pohled neopětuje, pak pokračujte dále.

***Řeč těla***

* Závisí na temperamentu řečníka.
* Výchozí polohou jsou ruce spuštěné, uvolněné při těle a pevný postoj, váha rovnoměrně rozložená na obě nohy.
* Nestůjte strnule a na jednom místě. Uvolněte se, gestikulujte rukama, občas se projděte. Staňte se pány pódia a předveďte show.
* Vyhněte se pohupování, přešlapování a křížení rukou či nohou. Ukazují nervozitu a váš nezájem.

***Slaďte obsah s formou***

* Verbální a neverbální část vašeho projevu by se měly doplňovat a podporovat.
* Například při odhalení vašeho překvapení, podpořte obsah entuziastickým gestem, mimikou a tónem hlasu. Stejně jako když dojde k vyvrcholení kouzelnického triku. Jinak překvapení vyzní do prázdna a jeho efekt zanikne.

***Užijte si to!***

* Pokud budete znuděni, budou se tak cítit i ostatní lidé kolem vás. Pro svůj produkt a prezentaci musíte být zapáleni, abyste zapálili i ty kolem vás.
* **Usmívejte se!**

**Rady na závěr**

***Naše tipy***

* Nepoučujte a neraďte.
* Neplýtvejte slovy.
* Omezte slangová vyjádření.
* Pracujte s pauzami.
* Používejte přítomný čas a činný rod.
* Vybírejte silná slova.
* Vhodně se oblečte.
* Využívejte gesta vhodná tomu, co bylo řečeno.
* Využijte názorné pomůcky.
* Rozhýbejte publikum.
* Nacvičujte, nacvičujte, nacvičujte.
* Svoji prezentaci formálně ukončete.
* Poděkujte za pozornost.

***Doporučení od absolventa Adama Štrunce***

* Prezentaci nechte co nejvíce jednoduchou.
* Použijte barvy své značky - dodají na autentičnosti.
* Vyhněte se zbytečně dlouhým textům.
* Používejte zkratky a stručné nadpisy s obrázky. Jeden obrázek vydá za tisíc slov.
* Pokud potřebujete text ke čtení, napište si ho do poznámek k prezentaci.

***Vzorové otázky poroty***

* Proč jste se rozhodli řešit právě tento problém?
* Proč je vaše řešení lepší než ta, která jsou právě na trhu?
* Které potřeby vašich zákazníků vaše řešení naplňuje oproti konkurenci?
* V čem jste jedineční?
* Jakou technologii používáte?
* Plánujete nějaké změny v dané oblasti?
* Jaké jsou vaše plány týkající se výrobního procesu?
* Přemýšleli jste nad doplňkovým zbožím?
* Máte na trhu konkurenci? Pokud ano, kdo je to?
* Co se vám nejvíce líbí na produktu konkurence?
* Kdo jsou vaši zákazníci?
* Jak velký je váš trh?
* Jakými prostředky jste zkoumali svůj trh a seznamovali se s potencionálními zákazníky?
* Přizpůsobili jste svůj produkt výsledkům průzkumu trhu? Jak?
* Jakou máte strategii prodeje?
* Jak plánujete propagovat svůj produkt? Proč?
* Budete prodávat online nebo offline?
* Jak plánujete produkt distribuovat? Proč?
* Se kterými společnostmi jste spolupracovali?
* Kdo pomohl vašemu týmu s výrobou prototypu?