

ETKİLİ SUNUM TAVSİYELERİ

TAYLANDEMIRKAYA

TAYLAN DEMIRKAYA

- İzmir Ekonomi Üniversitesi
Öğretim Görevlisi
- Embryonix Koordinatörü
- Kitap Yazarı
- İş Koçu
- Girişimci

A close-up photograph of a hand holding a flaming torch. The flame is bright orange and yellow, with a dark, smoky background. The hand is positioned at the bottom, with fingers slightly curled around the handle of the torch. The overall mood is one of passion and intensity.

TUTKULARIM:

ANLAM YARATMAK, YENİ ŞEYLER ÖĞRENMEK, ANALİZ ETMEK



NEDEN ETKİLİ SUNUM?

HAREKETE GEÇİRMEK

- İkna etmek
- Satmak
- Yatırım almak
- Bakış açısını değiştirmek

SUNUMLAR KÖTÜ!

1. Kötü sunum
2. Kötü iletişim
3. Kötü ilişkiler
4. Daha az iş
5. Daha sinir bozukluğu
6. Daha az eğitim
7. Daha kötü sunum

A close-up, macro photograph of a metal surface, likely a coin or a small metal plate. The surface is textured and shows several embossed numbers. The number '5' is prominent in the upper left, '2' is in the center, and '8' is in the lower right. The lighting is dramatic, with strong highlights and deep shadows, emphasizing the metallic texture and the raised nature of the numbers.

ETKİLİ SUNUM İÇİN 5 TAVSİYE

A pair of hands, palms up, holding a small yellow flower. The hands are positioned in the center of the frame, with the fingers slightly spread. The background is a dense, out-of-focus green foliage, likely a rose bush. The lighting is bright, suggesting daylight. The overall composition is centered and balanced.

ÖNEM

KONU NE VE NEDEN SIZIN İÇİN ÖNEMLİ?

NEDEN?

- Bilgiyi aktarmak?
- Otoriteyi tatmin etme :)
- Anlam yaratmak? □



TUTKUNUZ VAR MI?

KENDİNİZİ TARTIN





YAPI

HIKAYENİZİN YAPI TAŞLARI

NASIL BİR YAPI?

1. İkna edici
2. Akılda kalıcı
3. Kolay ölçeklenen

A close-up photograph of three fingers (index, middle, and ring) against a dark, starry background. Each finger has a face drawn on it with black ink. The index finger has large, expressive eyes and a small mouth. The middle finger has a single eye with a long, curved eyelid and a small mouth. The ring finger has two eyes and a small mouth. Below the faces, each finger is wearing a colorful, striped garment made of black, red, and orange ink. The text is overlaid on the middle finger.

**SAVUNDUĞUNUZU AÇIKLAYAN 3-4 SEBEP VERİN
GERİ KALANINI KİMSE HATIRLAMAYACAK**



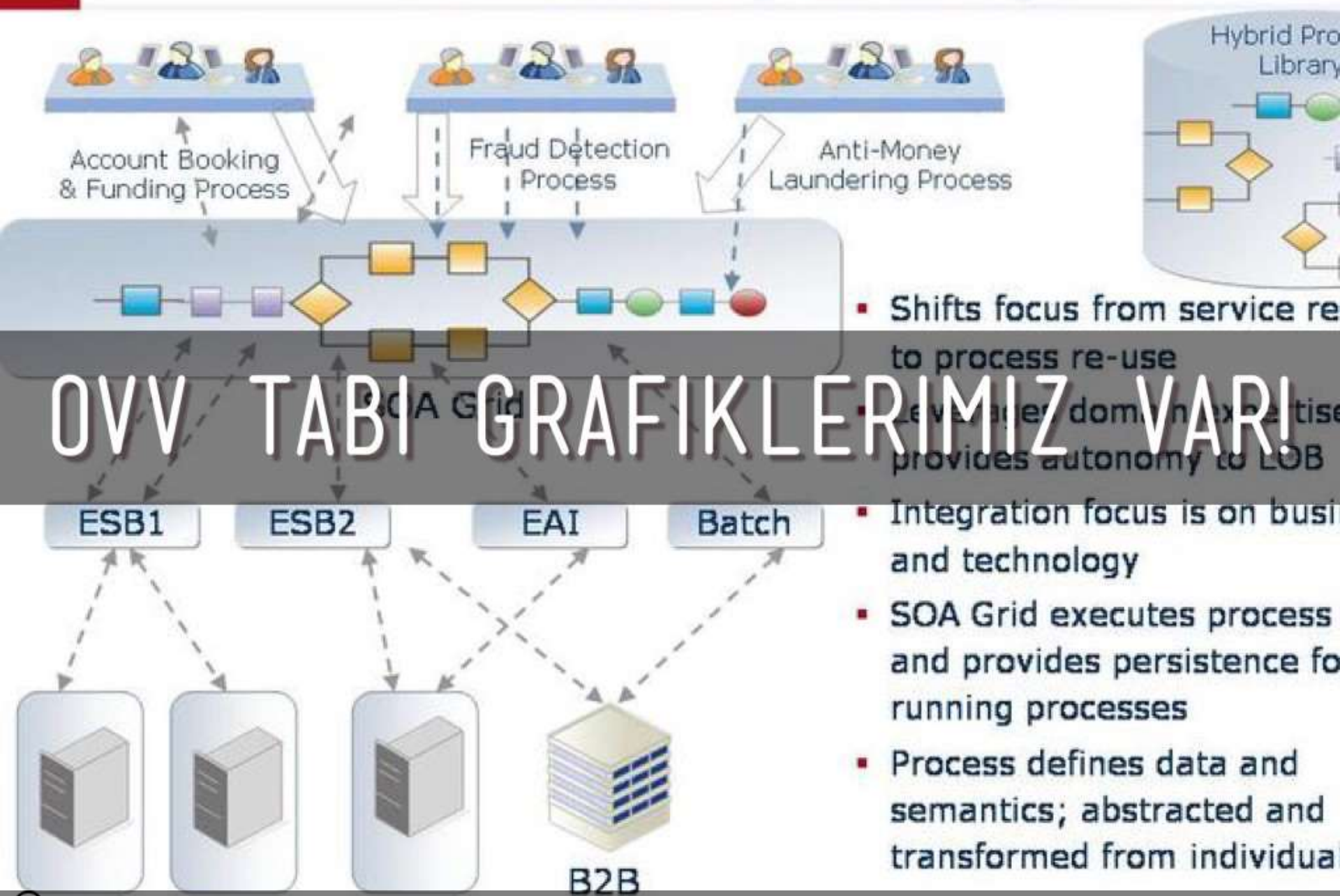
BASITLIK

BASIT OLMAK BASIT DEĞİLDİR

DİNLEME NOTU İLE SLAYT KARIŞMIŞ?

fruit and flowers.
s found in natural springs – in these ancient days
cleansing and as such was bathed in. This was part of the original
wealthy would travel to spa towns and bathe in natural waters.
from naturally occurring carbonated mineral waters taken from the
atledon are two other examples.
on & Burdock becomes popular in England – a soft drink made from
illa and was naturally carbonated although one of the original ingredients
red carcinogenic
e and the UK. Some were produced in Paris.
on to mimic naturally occurring carbonated mineral waters as to
edish chemists were adding spices and other flavors into carbonated
t up by the time the necessity of infusing quinine into carbonated
e navies of Britain and the Dutch were sailing into new waters)
e on the scene in 1806 and made a big splash during the 1800's
an culture. While soda fountains dispensed carbonated drinks to
with medicinal herbs to be taken as remedies

Understanding the end game



OVV TABI GRAFIKLERİMİZ VAR!

SLAYTLARINIZ

1. Fikirleri görselleştirmek
2. Temel noktalara değinmek ve
3. Etkilemek içindir

BASITLIK KURALLARI

- Çok renk kullanmayan
- Fontları sık değiştirmeyin
- Clipart yerine fotoğraf kullanın
- Uzun slaytları bölün

A brown bear cub is lying in a field of tall, green and yellow grass. The cub's head is in the center, looking towards the camera. Its front paws are raised near its eyes, and its hind legs are also raised, with the claws visible. The cub's fur is a mix of brown and tan. The background is a dense field of grass, slightly out of focus.

EĞLENİN

YANLIŞ DUYMADINIZ

PROVA YAPIN

ILK BAŞTA ASLA İYİ OLMAYACAK BANA INANIN!

YATIRIMCI SUNUM TAVSİYELERİ

TEMEL OLARAK 5 BÖLÜM VAR

1. Siz kimsiniz?(Takım ve özellikler
2. Sorun ne? Sorunun sonucu ne oluyor? Çözüm ne?
3. Pazar ne kadar yeterli?
4. Finansallarınız nasıl?
5. Teşekkür ve kapanış



Kilit Etkinlikler

Değer Önerilerimiz hangi Kilit Etkinliklere ihtiyaç duyuyor?
Dağıtım kanalları? Müşteri ilişkileri? Gelir akışları?

KAYNAK KAYNAKLAR
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri



Değer Önerileri

Müşteriye sağladığımız değerler nelerdir?
Müşterimizin hangi sorunlarını çözmeye yardımcı oluyoruz?
Her müşteri kesitine hangi ürün ve hizmet demetlerini sunuyoruz?
Hangi müşteri ihtiyaçlarını karşılıyoruz?

DEĞER ÖNERİLERİ
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri



Müşteri İlişkileri

Müşteri kesitleri bizi den onlarla ne tür bir ilişki kurmamız ve sürdürmemiz bekliyor?
Bu ilişkilerden hangilerini kurmak istiyoruz?
İlişkiler, İş Modelimizin gelir akışları ile ne kadar uyumlu?
Ne kadar maliyetlidir?

MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri



Müşteri Kesitleri

Kimler için değer yaratıyoruz?
En önemli müşterilerimiz kimlerdir?

MÜŞTERİ KESİTLERİ
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri

Soruna çözüm Hikaye

Kilit Kaynaklar

Değer Önerilerimiz hangi Kilit Kaynaklara ihtiyaç duyuyor?
Dağıtım Kanalları? Müşteri ilişkileri? Gelir akışları?

KAYNAK KAYNAKLAR
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri



Kanallar

Onlara şimdi nasıl ulaşıyoruz?
Kanallarımız ne kadar uyumlu?
Hangileri en iyi işliyor?
Hangileri en maliyetli olanlar?
Kanallarımız müşteri ilişkileri ile ne kadar uyumlu?

KANAL AKIŞLARI
1. Farklılık
2. Farklılık
3. Farklılık
4. Farklılık
5. Farklılık
6. Farklılık
7. Farklılık
8. Farklılık
9. Farklılık
10. Farklılık



Finansal Plan

Gelir Kaynakları

Müşterilerimiz gerçekten hangi değerler için para ödemeyi kabul ediyor?
Şu anda neler için ödeme yapıyorlar?
Şu anda nasıl ödeme yapıyorlar?
Nasıl ödeme yapmayı tercih ediyorlar?
Her Gelir Kaynağının toplam gelire katkısı ne kadardır?

GELİR KAYNAKLARI
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri

SABİT FİYATLANDIRMA
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri

DEĞER FİYATLANDIRMA
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri
Kilit Etkinlikleri

Nelere para harcayacaksınız?

Nasıl para kazancaksınız?



TEŞEKKÜRLER

TAYLAN DEMIRKAYA