



СТАВРОПОЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

приоритет2030⁺
лидерами становятся

Тема 2: Структура, логика и демонстрация мультимедийной презентации

Рыбасова Юлия Викторовна

к.э.н., доцент кафедры экономической теории,
маркетинга и агроэкономики





ПЛАН

1. Структурирование презентации
2. Последовательность изложения материала в презентации компании
3. Последовательность изложения материала в презентации продукта/услуги
4. Речевая подготовка презентации и выступление





Структура эффективной презентации



Введение (или экспозиция):

приветствие, краткое определение темы, подводка к основной проблеме



Определение проблемы ЦА (или завязка):

выделение главной «боли» аудитории



Аргументация выгод и преимуществ предложения, закрытие возражений ЦА (или развитие действий)



Вариант решения проблемы ЦА (или кульминация):

определение ключевого оффера, которое поможет аудитории решить конкретную «боль»



Призыв к действию (или развязка):

информация о том, что должна сделать аудитория





2. Последовательность изложения материала в презентации компании

Презентация компании - один из ключевых маркетинговых инструментов, с помощью которого можно решить сразу несколько бизнес-задач: презентовать себя потенциальным клиентам и партнерам, сообщить о направлении своей деятельности и спектре услуг или продуктов, сформировать имидж надежной и стабильной фирмы и т.д.





2. Последовательность изложения материала в презентации компании

Рекомендуемая структура презентации компании

Блок 1. Краткий рассказ о компании

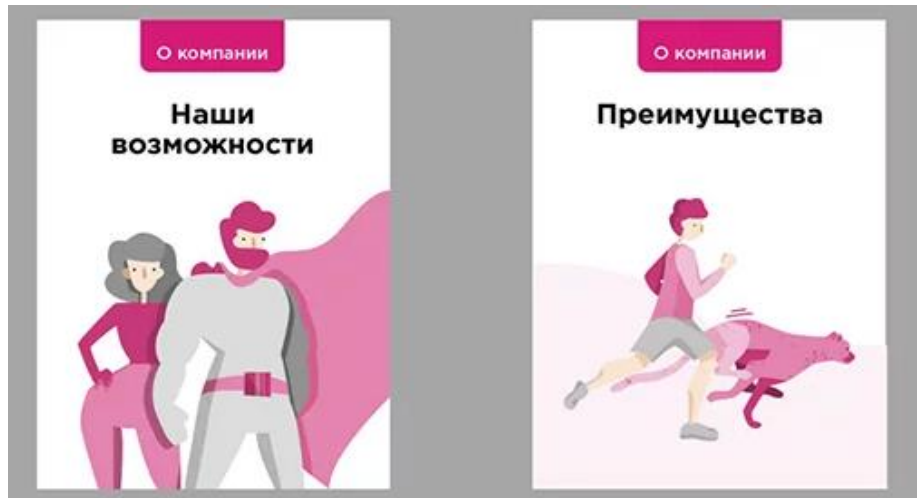




2. Последовательность изложения материала в презентации компании

Рекомендуемая структура презентации компании

**Блок 2. Описание возможностей самой компании
и конкретных преимуществ для клиентов**

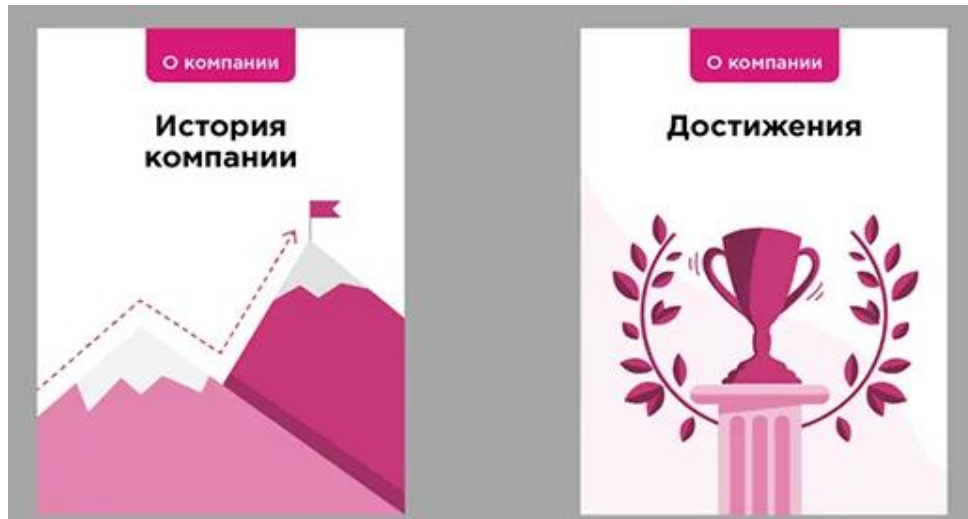




2. Последовательность изложения материала в презентации компании

Рекомендуемая структура презентации компании

**Блок 3: достижения, победы, признание
(если компания уже много лет присутствует
на рынке)**





Рекомендуемая структура презентации компании

**Блок 4. Примеры работ
(3-5 лучших кейсов, которыми компания может
гордиться)**





2. Последовательность изложения материала в презентации компании

Рекомендуемая структура презентации компании

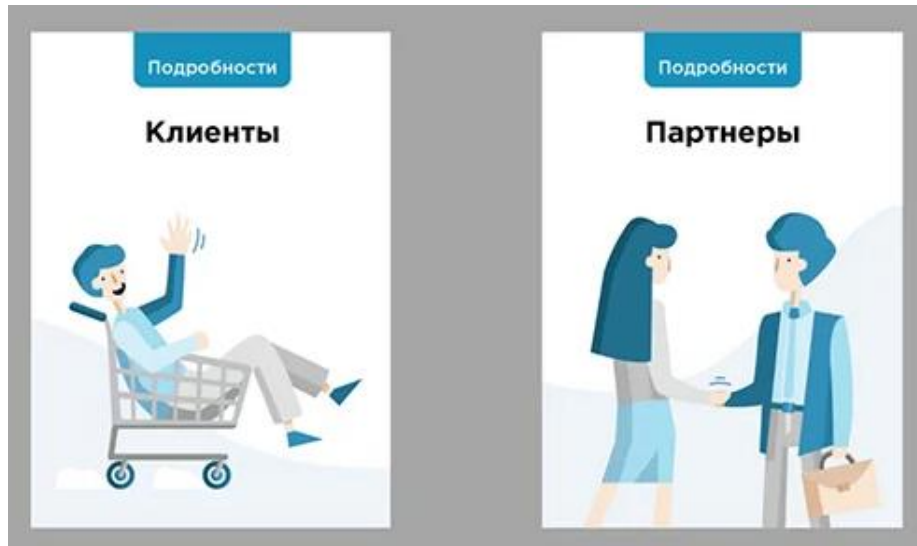
**Блок 5. Организационная структура компании
или контактные лица для работы с клиентами**





Рекомендуемая структура презентации компании

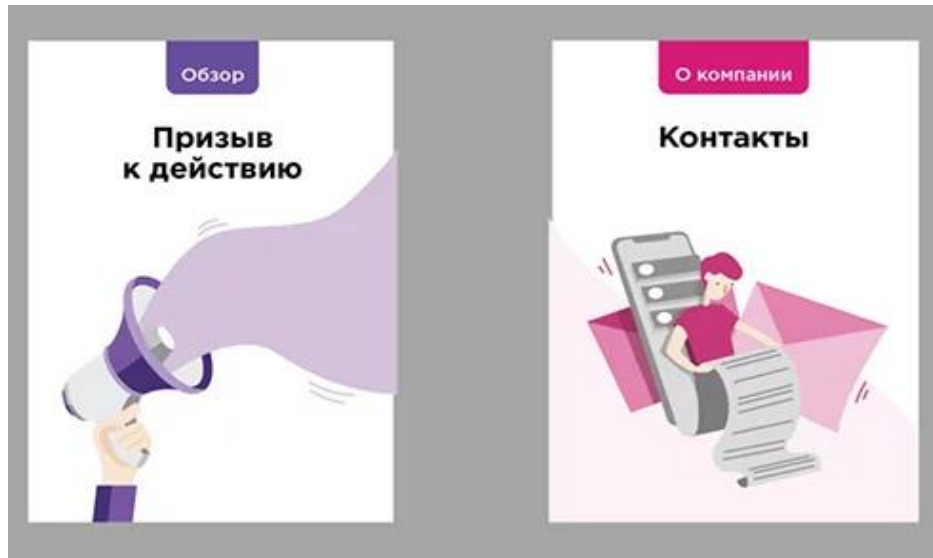
Блок 6. Крупные клиенты и известные бизнес-партнеры





Рекомендуемая структура презентации компании

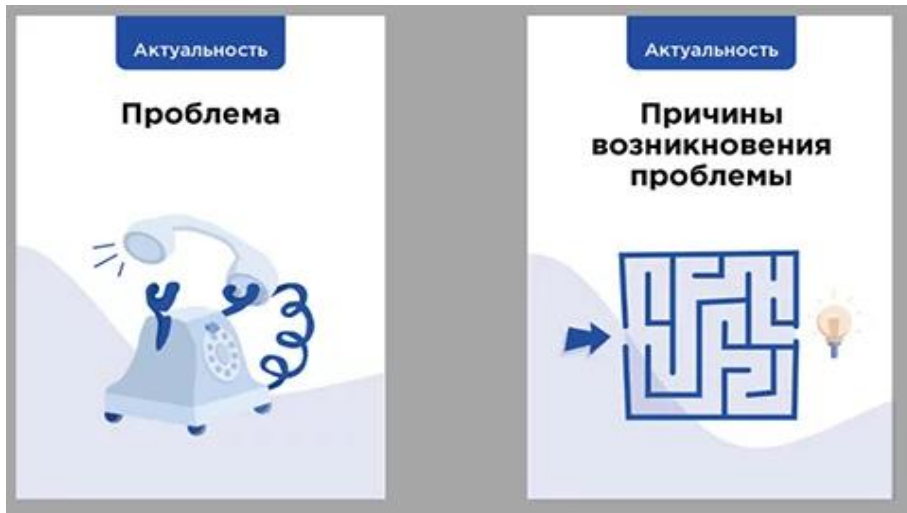
**Блок 7. Призыв к действию (call to action)
и актуальные контакты, по которым можно
связаться с компанией**





Рекомендуемая структура презентации продукта или услуги

Блок 1. Демонстрация клиентам того, что компания понимает их потребности и «боли»





Рекомендуемая структура презентации продукта или услуги

Блок 2. «Волшебная палочка» – коммерческое предложение





Рекомендуемая структура презентации продукта или услуги

**Блок 3. Демонстрация выгод и ключевых отличий
коммерческого предложения от продуктов / услуг
конкурентов**





Рекомендуемая структура презентации продукта или услуги

**Блок 4. Доказательная база успешности компании:
реальные кейсы и отзывы**





Рекомендуемая структура презентации продукта или услуги

Блок 5. Приглашение клиента к диалогу
(инструкция, как заказать продукт/услугу, предложение личной встречи с менеджером и т.п.).





4. Речевая подготовка презентации и выступление

Алгоритм подготовки публичного выступления:



Формули-
ровка
темы



Анализ
аудитории



Нахождение
фактов



Завершение
выступления





СТАВРОПОЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Рыбасова Юлия Викторовна

r-yuliya2006@rambler.ru

8-919-745-07-52

При подготовке лекции использовались материалы студии
визуальных коммуникаций// <https://presium.pro/>

