SF EDUCATION

Презентации для профессионалов

24. Планирование. Цель презентации

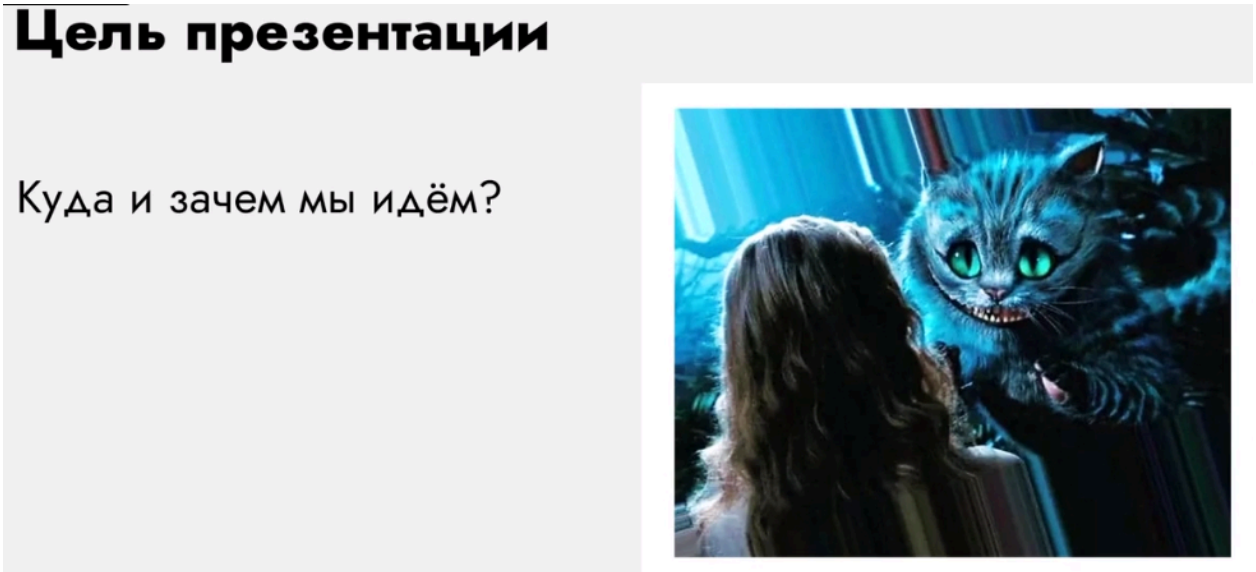
Содержание

1. Цель презентации

Как часто вы реально, не формально, а реально формулируете цель для своей презентации? Насколько эффективна поставленная цель? И как вы используете эту сформулированную цель при работе над презентацией?
В результате сегодняшнего урока вы сможете грамотно формулировать цели и поймете, как формировать контент презентации для достижения поставленной цели.

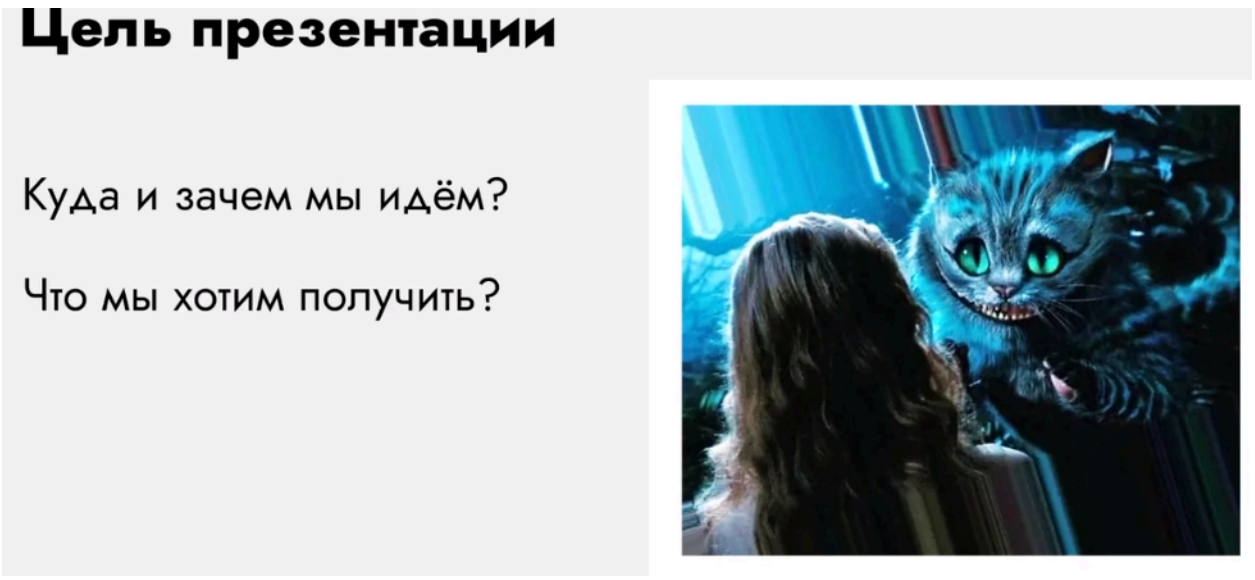
Цель презентации

Для того, чтобы **определить цель презентации**, **мы должны задаться** тем же **вопросом**, который задавал чеширский кот Алисе, «Куда и зачем мы идем»?:



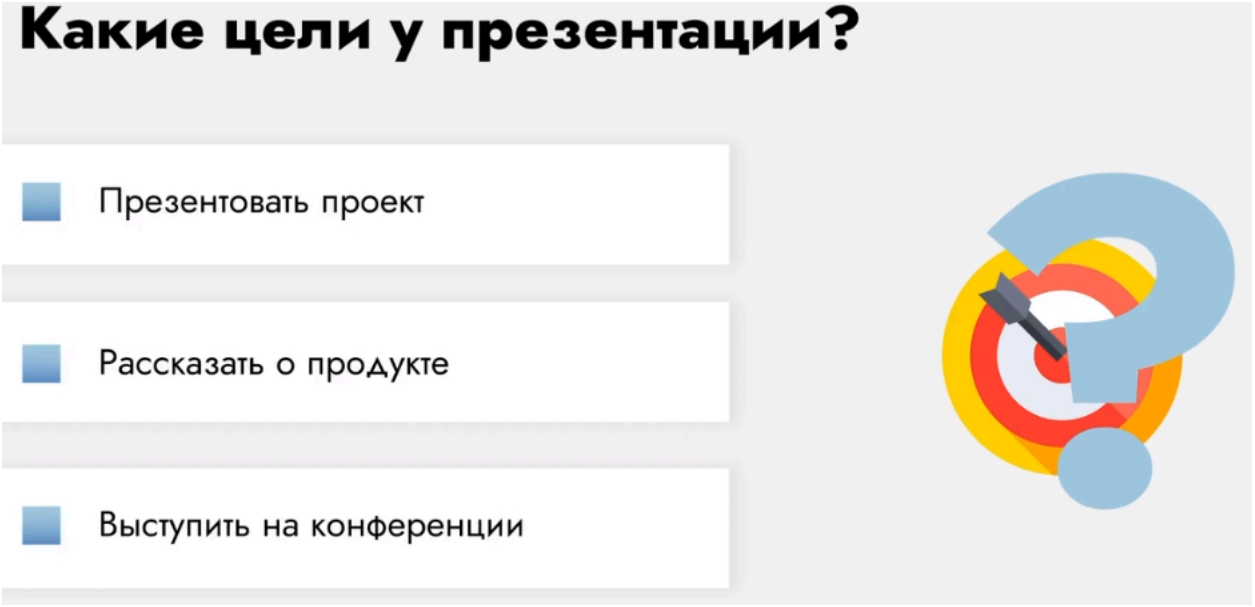
А если быть точнее то, **что мы хотим получить в результате нашей презентации**?:

SF EDUCATION



Как определяют цели презентации?

Зачастую их формулируют таким образом:



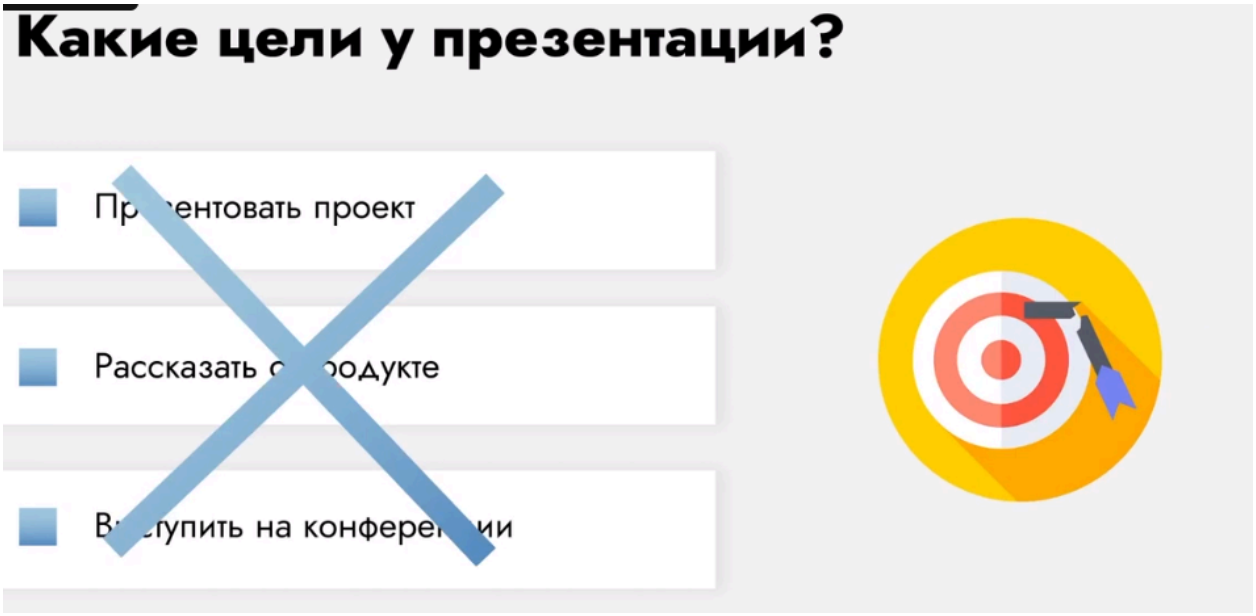
Презентовать проект, рассказать о продукте или же выступить на конференции. Эти формулировки напрашиваются сами собой. А теперь подумаем, **насколько эти цели правильные**?

Представим презентацию, которая рассказывает **о продукте**, если это ее **цель**. Итак, **человек вышел с этой презентацией**. **Рассказал**. **Цель достигнута**, можно уходить? Или все-таки **в результате этой презентации** была **другая конечная цель**, например**, продать продукт**. И тогда получается, что **рассказ о**

продукте - это совсем не цель. **Это лишь промежуточное действие, которое должно привести к истинной цели**.

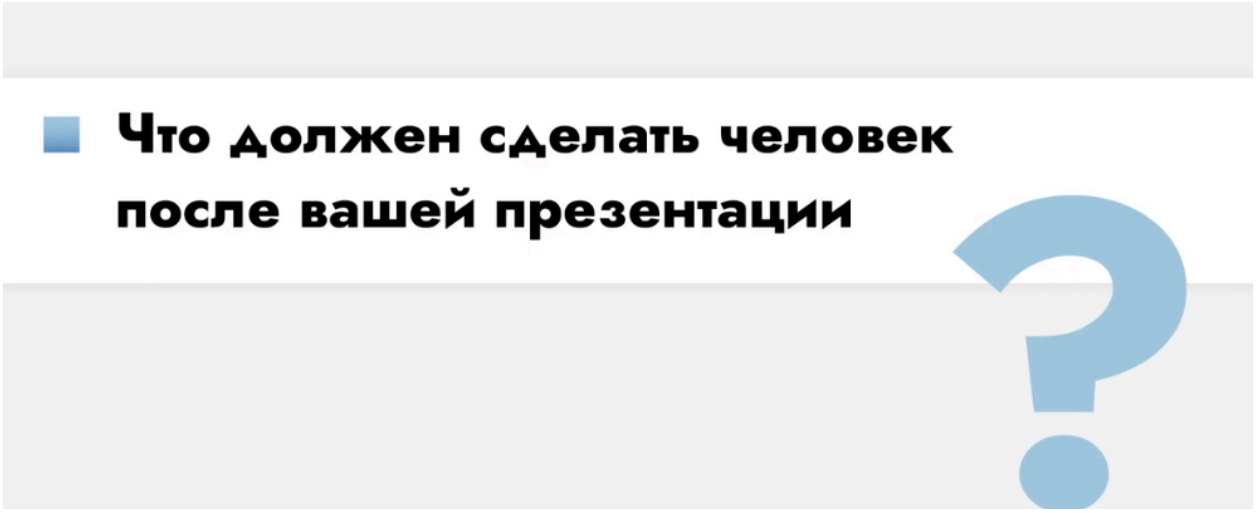
Сейчас подумаем**, как же нужно формулировать истинную цель презентации.**

Это не цели:



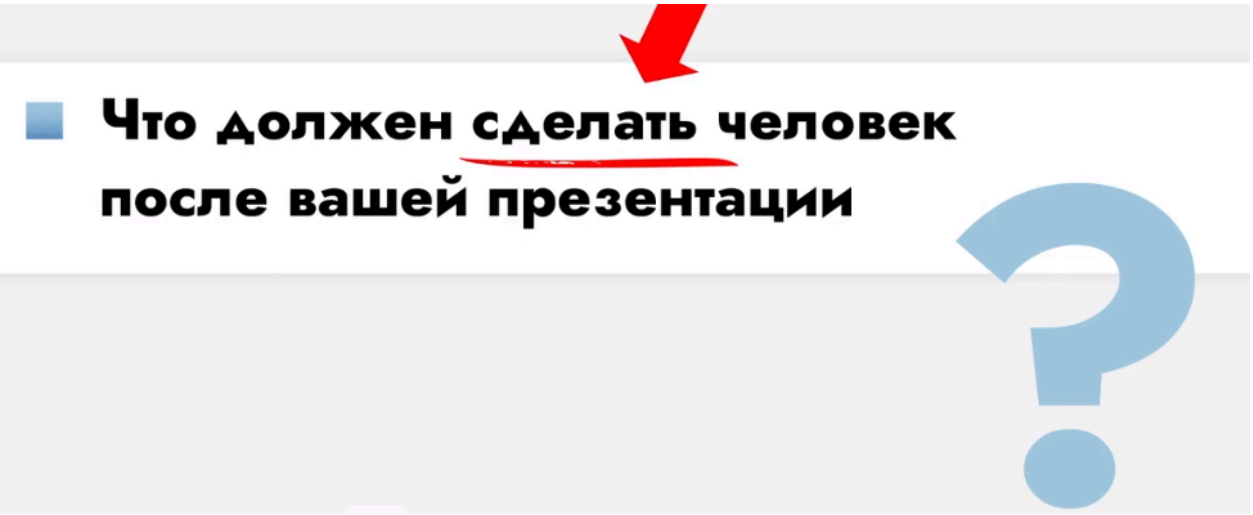
Что же тогда цели?

А цели формулируются с помощью вопроса: Что должен сделать человек после вашей презентации?:

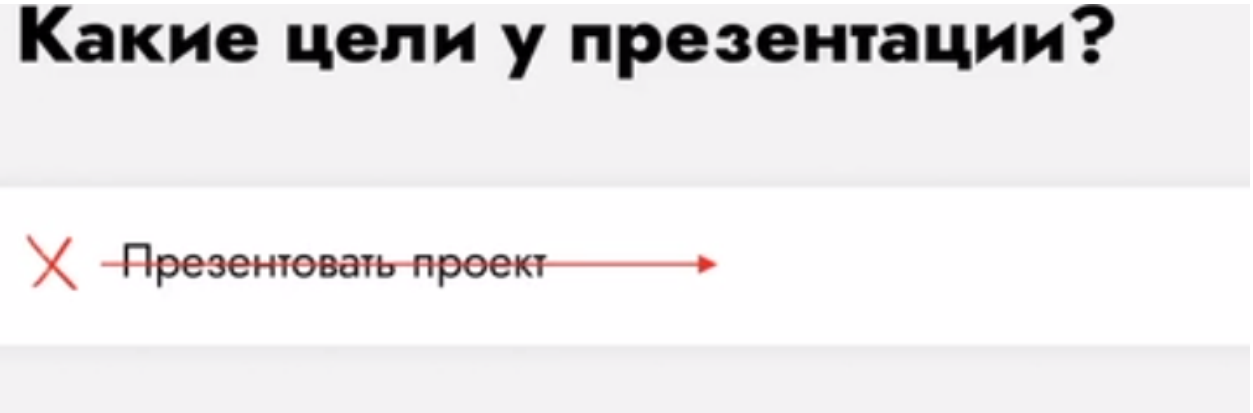


И ключевое здесь – **сделать**:

SF EDUCATION



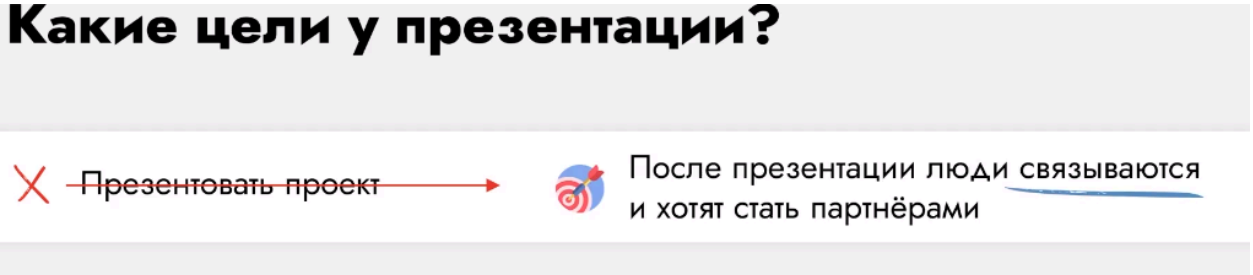
Давайте **поработаем с целями, которые были заявлены и сделаем из них реальные цели**:



Итак, **презентовать проект – не цель**. А какая может быть цель у презентации проекта?

Что хочет человек получить в результате этой презентации?

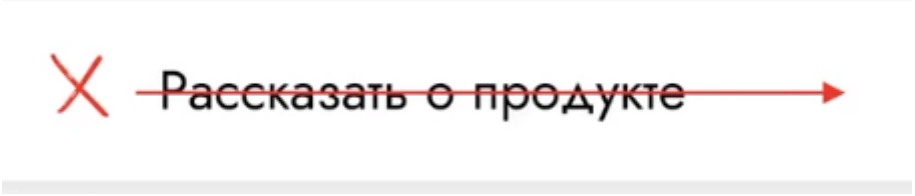
Может быть **цель такая: после презентации люди связываются и хотят стать партнерами**:



Или же может быть сформулировано по другому: **люди заключают/подписывают договор**. **Ключевое** здесь, что **люди делают какое-то действие**.

Пишут на сайт, звонят по телефону, подходят и ставят свою подпись.

Следующая цель **– рассказать о продукте**. Это тоже не цель:



Какая же может быть **конкретная цель**?

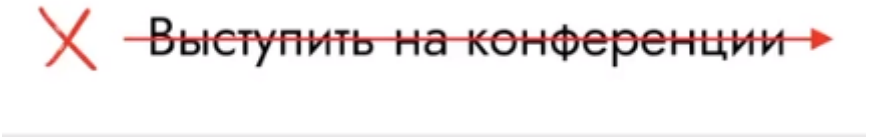
Люди оформляют заявку на сайте:



Либо же **люди подходят, оплачивают на кассе и забирают товар на складе**.

Ключевое здесь тоже - **действие**.

А вот и интересная цель – **выступить на конференции**:



Бывает трудно определить конкретную цель выступления на конференции.

Очень часто цель формулируют, как выступить. Но **это не цель**.

Какая же **реальная цель** может быть?

Здесь нужно хорошо подумать, проанализировать выступающего, что он хочет получить в результате этого выступления?

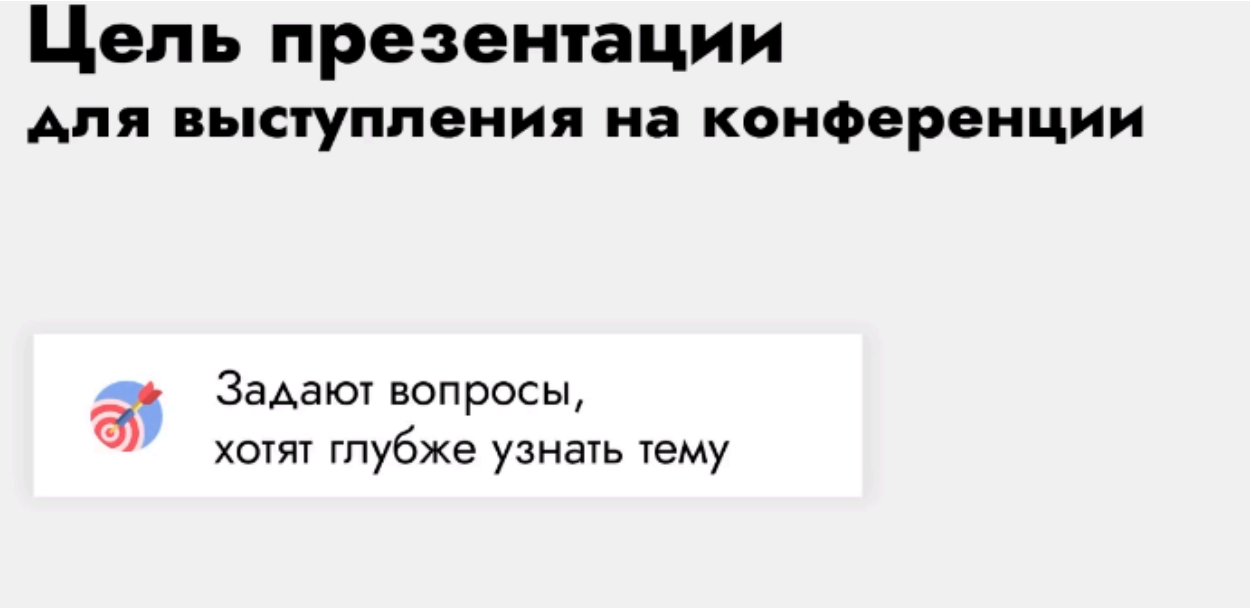
И, например, это может быть такая **цель: Люди подписываются на канал в соц.сети**:



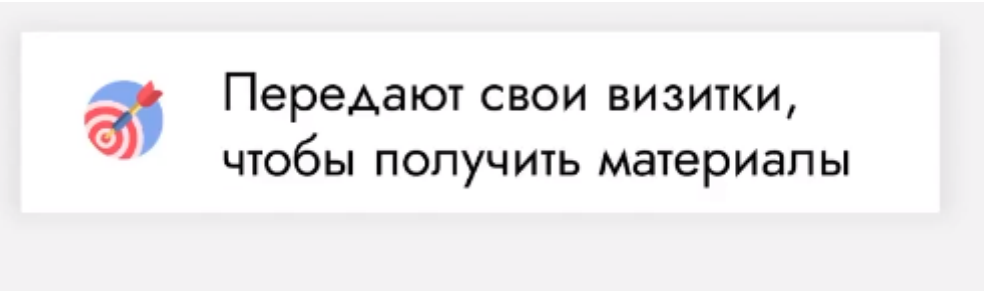
То есть, человек развивает собственный бренд, он же не просто так вышел на сцену и говорит на большое количество аудитории.
Возможно, он хочет развить собственный бренд, зарекомендовать себя как эксперта, повысить свою популярность и может быть целью подписка на канал в соц.сети.

Какие еще могут быть цели выступления на конференции?

К примеру, люди задают вопросы и хотят глубже узнать тему:

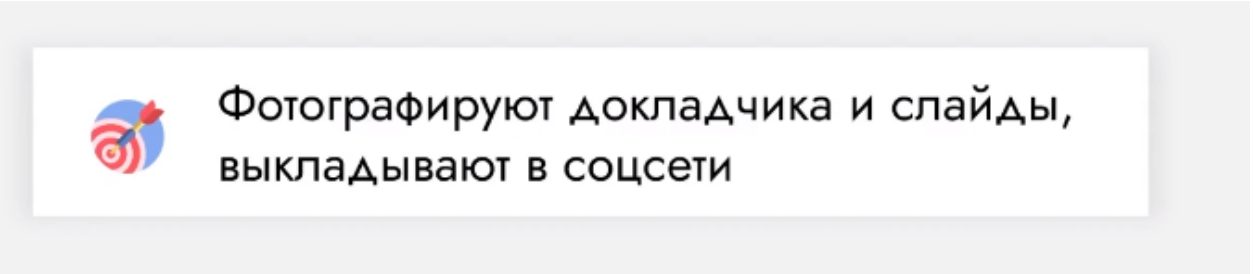


Человек хочет зарекомендовать себя как крепкого эксперта в этой теме.
И ему важно, чтобы его так воспринимали, как специалиста, которому можно задать вопрос и получить ответы именно экспертного уровня.
Или может быть **другая цель**: **Передают свои визитки, чтобы получить материалы**:



Человеку нужно собрать как можно больше контактов для увеличения продаж, для привлечения новых сотрудников к себе в проект для развития какой-либо сети.

Либо **другая цель: люди фотографируют докладчика и слайды, выкладывают в сеть**:



Это тоже может быть для развития собственного бренда. Возможно это нужно для того, чтобы он себя зарекомендовал как интересного докладчика и его бы пригласили на более крупную конференцию.

Здесь могут быть разные цели, важно реально их определить.

Что нам дает определение этой цели? Как это повлияет на нашу презентацию? Зачем на этапе подготовки думать про эту цель?

Если люди задают вопросы и хотят глубже узнать тему: Как аудиторию подвести к тому, чтобы люди захотели задавать вопросы?

Наверное, в ходе выступления нужно упомянуть о том, что есть еще более интересные нюансы в этой теме. Может быть объявить о том, что вы дадите какой-нибудь интересный подарок тому, кто задаст самый интересный вопрос.

То есть, в самом выступлении, в самой презентации уже будут заложены какие-то триггерные точки, которые будут стимулировать аудиторию на целевое действие.

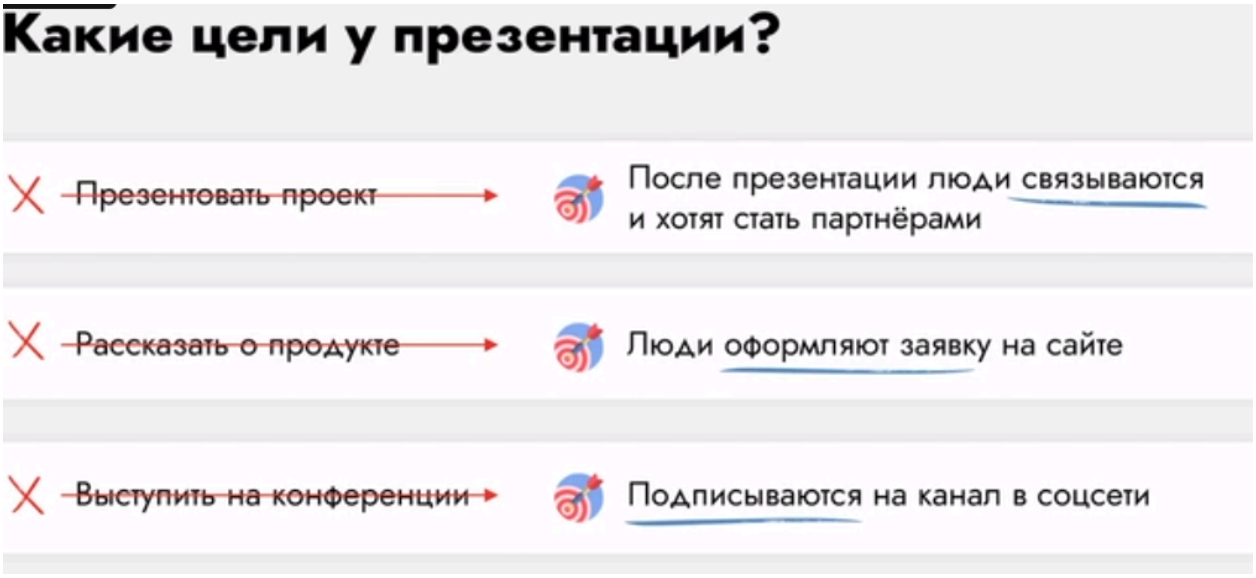
То же самое, если мы хотим, чтобы передали визитки и получили материалы, тогда уже в ходе презентации нужно упомянуть и время, и место встречи на слайдах, что есть интересные материалы. Что можно их получить, чем они помогут аудитории. Чтобы аудитория захотела получить эти материалы. Чтобы захотела подойти и сделать целевое действие.

И то же самое про слайды и фотографии.

Каждая цель влечет за собой определенный контент в презентации. Люди должны увидеть, почувствовать, захотеть сделать целевое действие.

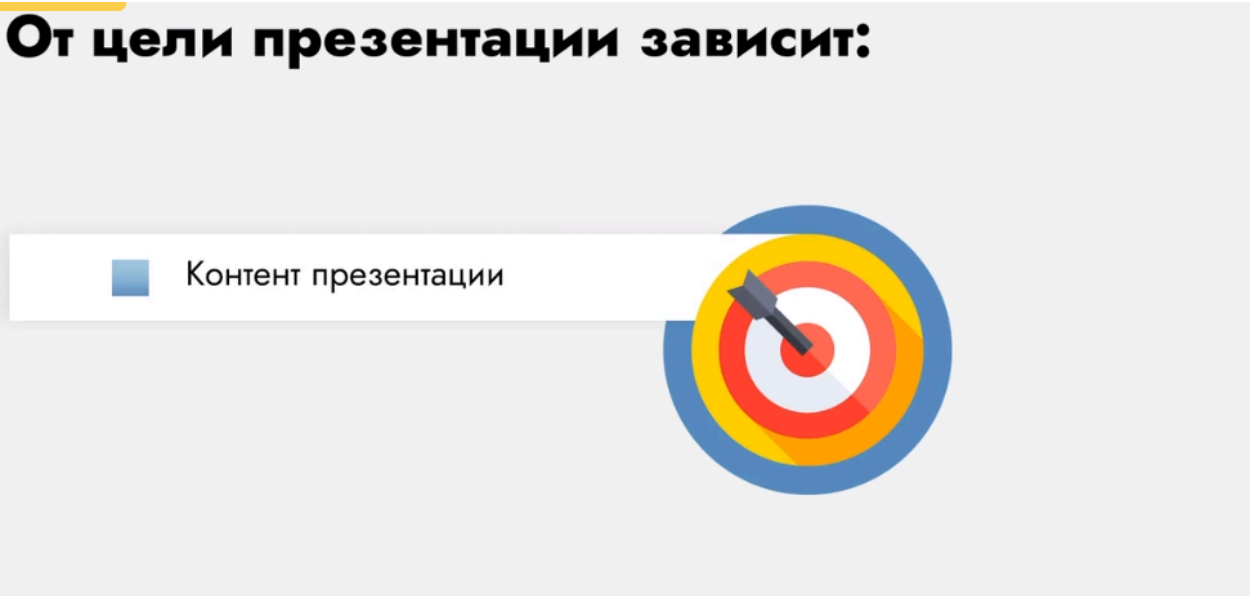
То же самое и с этими целями:

SF EDUCATION



Для того, чтобы люди связывались и захотели стать партнерами, надо не только хорошо рассказать, что дает им партнерство, но и показать, как связаться.
То есть надо оставить координаты, можно телефоны оставить, можно раздать QR-коды, а можно и дать удобные средства связи.
Если говорить о второй цели, то мало рассказать о продукте. Вам нужно показать, как перейти на слайд, как легко это сделать с помощью Qr-кода, например, или с помощью ссылки. Также нужно показать как легко оформить ту же самую заявку, чтобы это не вызывало каких то трудностей, опасений.
То есть именно этот контент обязательно должен быть включен в презентацию. Для того, чтобы эта цель была достигнута.
И тоже самое с третьей целью. По крайней мере, необходимо дать ссылку на свой канал. Еще может быть дать интересно профит тем, кто подпишется.
В любом случае любые цели ведут к определенному контенту:

SF EDUCATION



От цели презентации зависит любой контент презентации, который вы включите в презентацию.

И если это не сделать на этапе планирования, то потом будет крайне сложно, уже в ходе реализации презентации, догнать это и включить. Потому что мы просто можем упустить это из виду.

Поэтому вопрос цели очень важен и если мы хотим понять идти туда куда хотим идти, тогда это надо запланировать и мы с большей вероятностью добьемся той цели, которая нам нужна.