



В чем сила успешной презентации

Профессиональная презентация от компании Добро Маркетинг

Синтез лучших техник и методов

Почему большинство презентаций не работают

Распространённые проблемы и ошибочные подходы



Скучный контент

Отсутствие эмоций, увлекательности и вовлечения аудитории



Перегруженность графикой

Избыточные 3D-эффекты, мелкий текст, нечитаемые диаграммы



Отсутствие фокуса на аудитории

Презентация о себе, а не о пользе для слушателей



Устаревшая структура

Классический шаблон «О нас – Продукт – Покупайте» не работает

Основные причины провала презентаций



💡 **Ключевой вывод:** Успешные презентации фокусируются не на себе, а на потребностях аудитории

Три силы успешной презентации

Ключевые основы эффективного выступления



Страсть

Истинная увлечённость темой — ключ к высокой энергетике. Любите то, о чём говорите, чтобы заряжать этой энергией других.

Энтузиазм

Энергия



Правда

Честность и достоверность вашего контента, оформления и подачи формируют фундамент доверия с аудиторией.

Доверие

Факты



Доброта

Ориентация на пользу для аудитории, а не на личную выгоду. Щедрость информации создаёт долгосрочные отношения.

Щедрость

Ценность

"Сочетание страсти, правды и доброты создаёт непреодолимую силу — презентацию, которую невозможно забыть"

Сила №1 — Страсть

"Единственный способ делать великие дела — любить то, что вы делаете. Если вы еще не нашли этого, продолжайте искать."

— Стив Джобс

Техника "Зачем?"

Постройте цепочку вопросов, чтобы найти истинную мотивацию:

Зачем эта презентация?



Зачем мне этот результат?



Зачем мне эта глубинная цель?

Влияние страсти на успех презентации



💡 **Ключевой принцип:** Если вы не любите свое дело, шансы достичь успеха снижаются на 68%

Сила №2 — Правда

У каждого своя правда



Факты зависят от точки зрения.

Успешная презентация учитывает разные перспективы.

Компоненты честной презентации



1. Содержание

- Используйте проверенные факты и данные
- Приводите доказательства (цифры, цитаты, кейсы)
- Не преувеличивайте возможности
- Изучите аудиторию до презентации

2. Оформление

- Используйте двумерные графики вместо 3D
- Показывайте реальные фото вместо стоковых
- Обеспечьте читаемость текста и данных
- Убирайте всё лишнее, что отвлекает

3. Подача

- Будьте открыты физически и психологически
- Поддерживайте зрительный контакт
- Общайтесь с аудиторией, ведите диалог
- Будьте аутентичны — это создаёт доверие

Примеры заголовков-крючков

Как привлечь внимание с первых секунд

Типы эффективных заголовков

- ? Вопросительные
- ! Негативные
- Цифровые
- ✓ Ценностные

Секрет эффективного заголовка

💡 Заголовок должен **вызвать эмоцию** или создать **ощутимую ценность** для слушателя

📊 Заголовок определяет 80% успеха презентации

5 простых шагов к удвоению прибыли

Цифры Выгода

Конкретность + количественный результат + простой путь = идеальная формула

Почему 76% компаний теряют клиентов?

Вопрос Цифры Проблема

Интригующий вопрос + статистика + намек на проблему = вызов любопытства

Секреты, которые ваши конкуренты скрывают

Интрига Страх

Намек на скрытую информацию + конкурентное преимущество = мотивация узнать

Как увеличить конверсию сайта за 14 дней

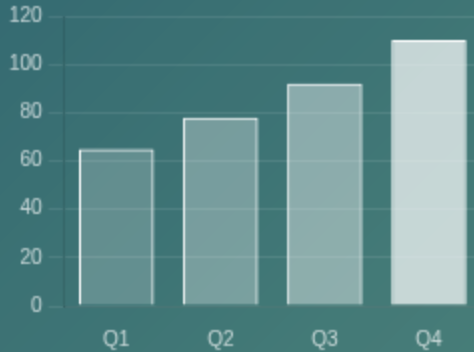
Выгода Конкретика

Конкретный результат + ограниченные сроки = мотивация действовать сейчас

Визуализация статистики и данных

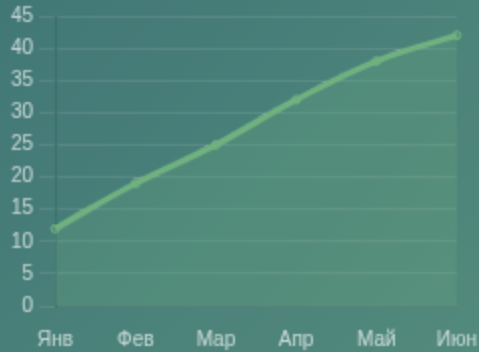
Как эффективно представить цифры и метрики в презентации

Столбчатая диаграмма



Сравнение категорий

Линейный график



Тренды и динамика

Круговая диаграмма



Соотношение долей

1. Округляйте числа

Плохо: 38.72% Хорошо: ~39%

Точность часто менее важна, чем запоминаемость

2. Используйте сравнения

Плохо: 3 млн руб. Хорошо: 6 новых сотрудников

Переводите цифры в осязаемые эквиваленты

3. Визуализируйте всё

Плохо: Текстовые таблицы Хорошо: Графики и иконки

Мозг обрабатывает визуальную информацию на 60% быстрее

4. Выделяйте ключевые данные

Метод

Используйте цвет и размер для акцентирования главных цифр

Пример эффективного представления данных

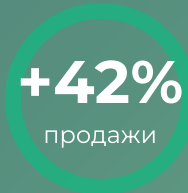
✗ Неэффективно

Рост продаж за 6 месяцев:

41.8%

Данные за январь-июнь 2024

✓ Эффективно



После внедрения

наши клиенты видят рост в первые 6 месяцев


⚠ Чего избегать:

Истории успеха клиентов

Как оформить кейсы для максимального воздействия

Пример идеального кейса

 **Компания "ABC Tech"** ИТ-сфера • 45 сотрудников

 **Проблема:**
Падение продаж на 20% за квартал, отток клиентов из-за сложного интерфейса сервиса

 **Решение:**
Редизайн пользовательского интерфейса и внедрение новой системы аналитики

 **Результаты:**

+45% Рост продаж	-35% Отток клиентов	x3 ROI проекта
----------------------------	-------------------------------	--------------------------

Период внедрения: 4 месяца


|| *"Это полностью изменило наш бизнес. Клиенты стали активнее взаимодействовать с сервисом, а продажи выросли уже в первый месяц после внедрения изменений."*
— Анна Петрова, CEO ABC Tech




Структура успешного кейса

Рекомендация

- ✓ Проблема → Решение → Результат
- ✓ Конкретные цифры и метрики
- ✓ Временные рамки достижения результатов

Визуальные элементы

Дизайн

-  Фото "до/после" внедрения решения
-  Графики роста ключевых показателей
-  Фото и имена реальных представителей клиента

Правила цитирования

Отзывы

- “ Выделяйте цитаты визуально, используйте кавычки
- “ Указывайте имя, должность и компанию
- “ Используйте эмоциональные высказывания и конкретику

Схема процесса работы

Как наглядно представить этапы сотрудничества

↔ Горизонтальный процесс



↑↓ Вертикальный таймлайн

- 1 **Первый контакт**
Определение целей и ожиданий
- 2 **Предложение решения**
Подготовка и презентация КП
- 3 **Согласование**
Уточнение деталей и условий
- 4 **Реализация**
Внедрение и поддержка

📅
Длительность процесса:
2-4 недели

✍ Выберите правильную форму

- Линейная — для последовательных этапов
- Циклическая — для повторяющихся процессов
- Таймлайн — для временных шкал проекта

✍ Используйте визуальные акценты

- Иконки для быстрой идентификации
- Цветовое кодирование этапов
- Стрелки для обозначения направления

✓ Лучшие практики

- Не более 5-7 шагов на одной схеме
- Краткие названия этапов (1-2 слова)
- Подписи под иконками, а не над ними
- Поддерживайте единый визуальный стиль

Примеры для разных сфер



IT-проект

Анализ · Дизайн · Разработка ·

Сравнительная таблица продуктов

Как эффективно представить ваши преимущества

Пример эффективной таблицы сравнения

Характеристика	Продукт А 15 000 Р	Продукт В 30 000 Р	Конкуrent 25 000 Р
Ключевая функция	✓	✓ Улучшено	✓ Базовая
Поддержка 24/7	✗	✓	✗
Дополнительный сервис	Базовый	Премиум	Базовый
Обучение команды	2 часа	10 часов	Нет
Срок внедрения	14 дней	7 дней	21 день

Рекомендуемое решение: Продукт В

Оптимальное соотношение возможностей и сроков внедрения

✍ Выделение лучшего варианта

Используйте цветовое выделение для вашего рекомендуемого продукта

✔ Простые символы

Используйте иконки ✓ и ✗ для быстрого визуального сравнения

☰ Оптимальное количество

Включайте не более 5-7 характеристик и 2-4 продукта

↓ Приоритизация

Располагайте самые важные для клиента параметры вверху таблицы

⚠ Чего избегать:

- Слишком много технических деталей
- Нечестное сравнение с конкурентами
- Перегруженные таблицы (более 10 строк)

Call-to-Action: Призыв к действию

Как побудить аудиторию к конкретному действию

Примеры эффективных СТА-кнопок

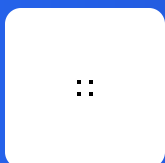
Записаться на консультацию

Получить презентацию

Забрать скидку 20%

Начать бесплатно

QR-код + Call-to-Action



Скачайте полное исследование

Отсканируйте QR-код или введите короткую ссылку:

bit.ly/research2024

Структура эффективного призыва

Конкретика Выгода Срочность

СТА должен быть конкретным, ясно указывать на выгоду и создавать ощущение срочности действия

Оформление СТА-элементов

- Контрастный цвет относительно фона
- Кнопка должна выглядеть кликабельной
- Оставляйте пространство вокруг СТА
- Используйте глаголы действия (получите, узнайте)

Примеры сильных глаголов

Получите

Узнайте

Забронируйте

Скачайте

Начните

Присоединяйтесь

⚠️ Чего избегать:

- Слишком много призывов на одном слайде
- Размытые формулировки («Узнать больше»)
- Маленькие, труднозаметные кнопки
- Отсутствие визуальной иерархии (всё одинаково важно)

Социальные доказательства

Как эффективно представлять репутацию и доверие

“ ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ



Анна Смирнова

Директор по маркетингу, ООО "Альфа"



" Внедрение этих рекомендаций позволило увеличить конверсию наших презентаций на 37% всего за месяц.



Совет: Добавляйте фото, должность и компанию для увеличения доверия к отзыву на 63%

🏆 Награды и публикации



Лучший продукт 2023

BusinessTech Awards



Forbes

Статья о вашем продукте

🏠 Логотипы клиентов



Совет: Размещайте логотипы самых известных клиентов в начале и в конце ряда

📊 Статистика и рейтинги

97%

Удовлетворенность клиентов



300+

Успешных проектов



Проверено независимой аудиторией

★ Правила эффективных социальных доказательств



Используйте конкретные,



Группируйте логотипы по отраслям или



Выбирайте доказательства, релевантные

Схема ценообразования

Как эффективно представить тарифы и пакеты услуг

Пример привлекательных ценовых карточек

Старт	популярный Стандарт	Премиум
15 000 Р /мес	30 000 Р /мес	60 000 Р /мес
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Базовая консультация ✓ 2 часа обучения ✓ Email-поддержка ✗ Расширенная аналитика 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Расширенная консультация ✓ 5 часов обучения ✓ Поддержка 24/7 ✓ Базовая аналитика 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Полный аудит ✓ 10 часов обучения ✓ Персональный менеджер ✓ Расширенная аналитика
Выбрать тариф	Выбрать тариф	Выбрать тариф

Лучшие практики

- ★ Выделение лучшего тарифа**
 Визуально выделите ваш рекомендуемый тариф цветом, обводкой или значком
- 📋 Структурированные пункты**
 Используйте маркеры и иконки для четкого списка включенных функций
- 📄 Прозрачное ценообразование**
 Укажите ясно стоимость и периодичность оплаты без скрытых условий
- 👉 Призыв к действию**
 Добавьте четкую кнопку с призывом к действию в каждую карточку

⚠ Чего избегать:

- Слишком много тарифов (более 3-4)

Блок FAQ — ответы на вопросы

Как эффективно работать с возражениями клиентов

? Сколько времени занимает внедрение?

До 5 рабочих дней. Мы разработали ускоренную систему внедрения, которая экономит ваше время без потери качества.

Конкретно Преимущества

? Какие гарантии вы предоставляете?

Гарантия 12 месяцев на все услуги. В случае возникновения проблем — исправляем бесплатно и оперативно.

Уверенность Безопасность

? Чем вы отличаетесь от конкурентов?

Наш подход основан на глубоком анализе данных + персонализации. Комплексно решаем задачу в 2 раза быстрее.

Отстройка Цифры

Принципы эффективного FAQ

- 🎯 Фокусируйтесь на **реальных вопросах**, не выдумывайте удобные
- ☰ Ответы должны быть **краткими** (до 2-3 строк)
- 👍 Используйте **цифры и факты** для усиления доверия
- 👁 Выделяйте вопросы **визуально** иконками или цветом

Варианты размещения

☰ Аккордеон

Компактное представление с раскрывающимися блоками

🗉 Карточки

Отдельные блоки с визуальным разделением

📄 Колонки

Для большого количества коротких вопросов

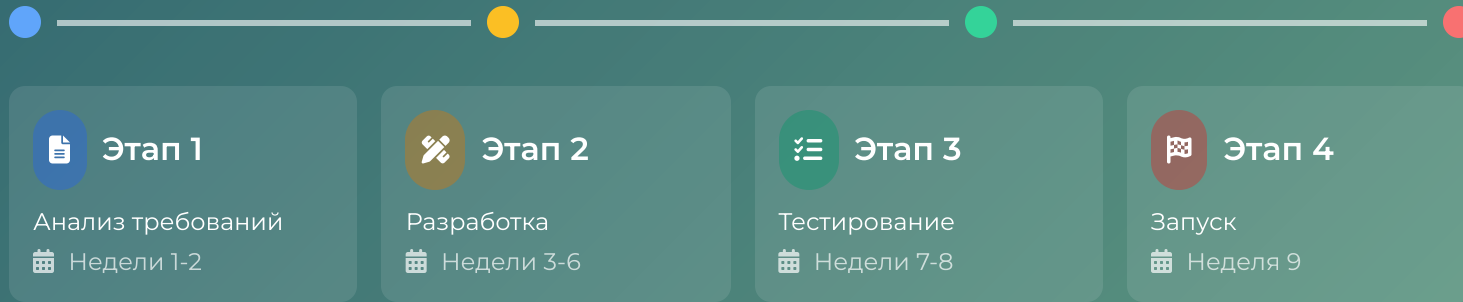
🔍 Поиск

С функцией фильтрации при большой базе FAQ

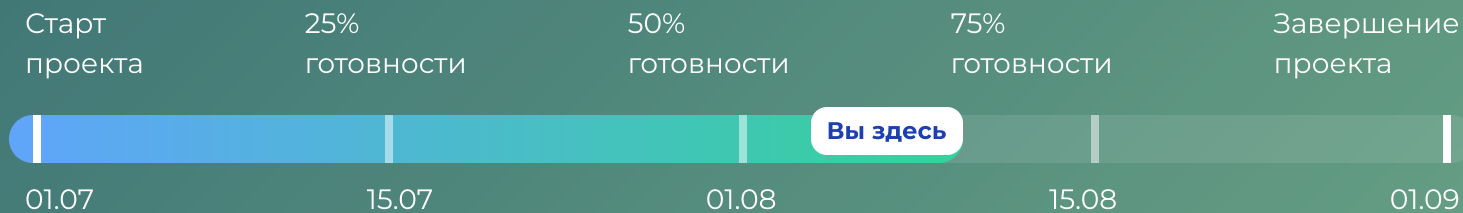
Временные рамки проекта

Как визуально представить этапы и дедлайны

Горизонтальный таймлайн



Таймлайн с прогрессом



Вертикальный таймлайн

- Подготовка**
Сбор требований, анализ
🕒 2 недели
- Разработка MVP**
Основной функционал
🕒 4 недели
- Тестирование**
QA, исправление ошибок
🕒 1 неделя
- Релиз**
Запуск, мониторинг
🕒 1 неделя

★ Советы по созданию таймлайнов

Ясность: Используйте понятные названия этапов и ключевые даты

Цвета: Разные цвета для разных типов активностей или статусов

Сила №3 — Доброта

"Настоящий успех — это не получение благ для себя, а создание пользы для других."

Метафора "овощной суп"

Когда вы делаете что-то ценное для других, вселенная возвращает вам в виде долгосрочных благ — как с историей врача и овощного супа.



Польза для аудитории важнее, чем личная выгода.

Эгоизм vs Щедрость





Аспект	Эгоизм	Щедрость
Фокус презентации	✗ Мы и наши услуги	✓ Проблемы и выгоды аудитории
Распределение времени	✗ 70% о себе, 30% о клиенте	✓ 20% о себе, 80% о клиенте
Ожидания	✗ Быстрая продажа	✓ Долгосрочные отношения
Подход к контенту	✗ Скрывать часть информации	✓ Делиться полезным, даже бесплатно
Результат	✗ Краткосрочная выгода	✓ Доверие и лояльность



При искреннем желании помочь аудитории конверсия возрастает на 47%

Визуальные ошибки

До и После

Ошибка	Плохо	Хорошо
3D-графики	<p>❌ Объёмные диаграммы</p> 	<p>✅ Плоские графики</p> 
Изображения	<p>❌ Стоковые фото</p> 	<p>✅ Реальные фотографии</p> 
Текст	<p>❌ Мелкий, перегруженный</p> <p>Очень длинный текст с большим количеством информации, которую сложно прочитать. Текст настолько мелкий, что никто не сможет его увидеть.</p> <p>Еще больше мелкого текста, который никто не прочитает.</p>	<p>✅ Крупный, читаемый</p> <p>Главный тезис Короткое пояснение</p>

✅ Чек-лист правильного оформления

📊 Используйте двумерную графику с чёткими шкалами

📷 Выбирайте реальные фотографии вместо стоковых

Структурные ошибки

Классическая структура

О нас

История, команда, миссия...



Наш продукт

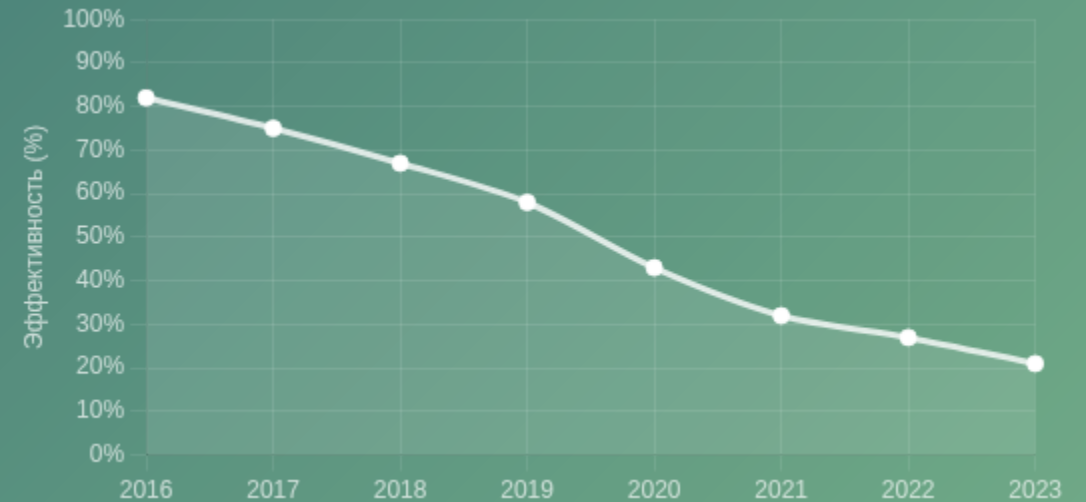
Характеристики, преимущества...



Купите у нас

Контакты, призыв к действию...

Эффективность классической структуры



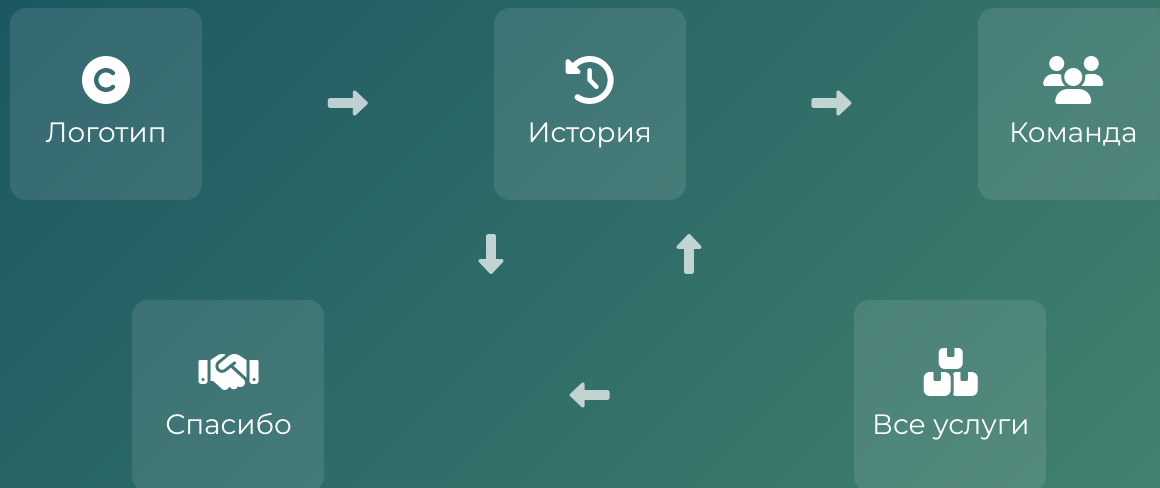
Ключевой вывод: Эффективность классической структуры снизилась на 43% за последние 7 лет

Почему не работает:

- ✘ Игнорирует потребности и проблемы клиента
- ✘ Фокус на компании, а не на аудитории
- ✘ Не создает эмоциональной связи

Сценарий 1: "Мы любим себя"

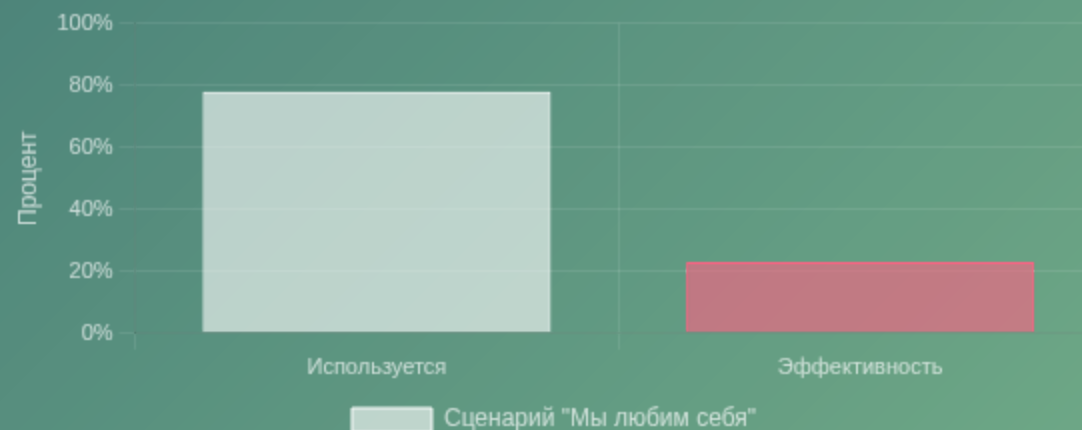
Структура презентации:



Почему не работает:

- Рассказывая о себе, теряем внимание аудитории
- Проблемы клиента остаются без внимания
- Презентация не решает задачи слушателей
- Сложно выделить релевантную услугу среди множества

Статистика использования



⚠️ Ключевой недостаток:

82% клиентов теряют интерес в первые 3 минуты при фокусе презентации на компании вместо их проблем

Сценарий 2: "Ваша проблема"

Структура презентации:

1

Проблема клиента

Детальное описание сложностей аудитории

2

Доказательства

Факты, цифры, примеры распространённости проблемы

3

Наше решение

Только те услуги, которые решают именно эту проблему

4

Призыв к действию

Чёткое указание следующего шага для клиента

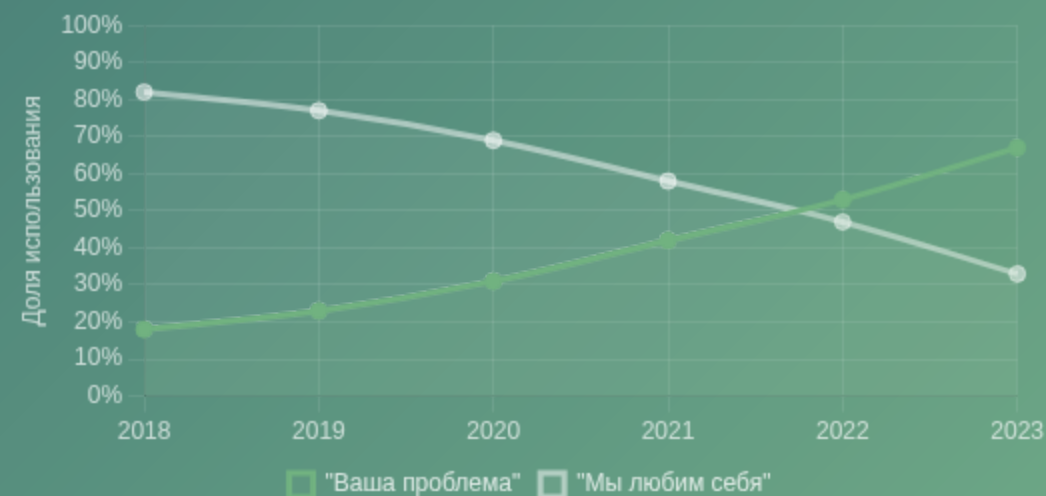
Преимущества:

✔ Фокус на потребностях клиента, не на себе

✔ Выше вовлеченность аудитории

✔ Повышение конверсии на 42-56%

Тренд использования сценариев



Всё больше профессионалов переходят на клиентоориентированные сценарии. Рост популярности составляет ~27% в год.

Сценарий 3: "Мир изменился"

Структура по принципу глобального контекста:



1. Изменения мира

Глобальный тренд, трансформация рынка



2. Последствия

Что произойдет, если не адаптироваться



3. Победители

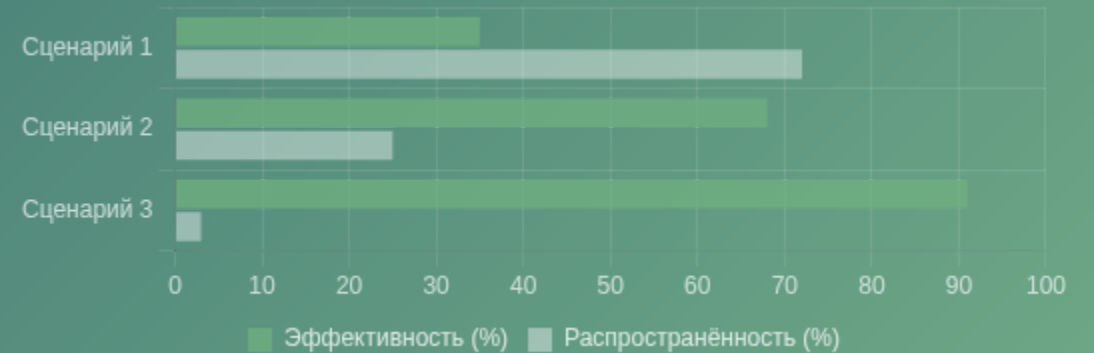
Кейсы успешной адаптации к изменениям



4. Наши решения

Инструменты для успешного встраивания

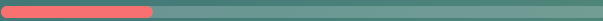

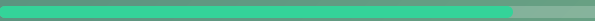



Распространённость и эффективность



Уникальность подхода

- Используют единицы спикеров и компаний во всем мире, что дает конкурентное преимущество
- Задействует стратегическое мышление слушателей и создает более глубокий контекст
- Повышает воспринимаемую ценность и экспертность презентатора на 63%

Сравнение сценариев продающей презентации

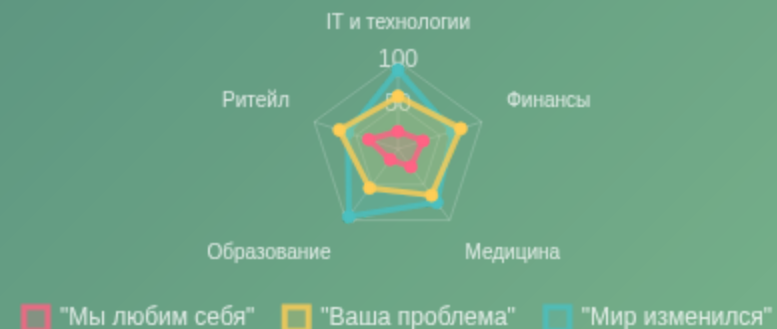
Параметр	Сценарий 1: "Мы любим себя"	Сценарий 2: "Ваша проблема"	Сценарий 3: "Мир изменился"
Основной фокус	Компания, история, услуги	Проблемы клиента и их решение	Глобальные тренды и адаптация
Структура	Логотип → История → Команда → Все услуги → Спасибо	Проблема → Доказательства → Решение → Призыв к действию	Изменения → Последствия → Победители → Решения
Эффективность	 25% конверсия	 65% конверсия	 85% конверсия
Использование	 Снижается	 Растёт	 Начинает расти
Когда применять	Компания-монополист без конкурентов	Рынок с конкуренцией, клиентам нужно решение	Новаторские продукты, консалтинг, образование
Статистика	Используют ~80% компаний	Используют ~15% компаний	Используют <5% компаний

Рекомендации по выбору

- **Сценарий 3** - для сложных B2B-продаж, долгосрочного партнерства
- **Сценарий 2** - для большинства B2B и B2C продаж
- **Сценарий 1** - для публичной отчетности, юбилеев

💡 Комбинирование элементов разных сценариев часто даёт наилучший результат

Конверсия по отраслям



Техники содержания

❓ Метод "Зачем?"

Метод построения цепочки вопросов для поиска истинной цели презентации:

- 1 "Зачем я делаю эту презентацию?"
- 2 "Зачем мне/компании нужен этот результат?"
- 3 "Зачем аудитории слушать меня?"

🔗 Аргументация



Факты

Конкретные, проверяемые данные



Цифры

Статистика и количественные показатели



Кейсы

Практические примеры успеха

TED Структура TED-выступления

📍 Ситуация

Опишите текущую ситуацию или контекст, с которым аудитория может себя идентифицировать



⚠️ Проблема

Сформулируйте проблему или вызов, требующий решения



💡 Решения

Представьте вашу идею или путь к решению проблемы



🗣️ Призыв к действию

Дайте аудитории конкретную инструкцию, что делать дальше

Техники оформления

Сравнение подходов

✘ Неправильно

✔ Правильно

3D графики

2D графики

Плоские графики позволяют точнее сравнивать данные

✘ Неправильно

✔ Правильно

Стоковые фото

Реальные фото

Аутентичные фотографии вызывают больше доверия

Принципы минимализма

Читаемость прежде всего

Используйте крупный контрастный текст (не менее 24pt).
Проверяйте читаемость с задних рядов аудитории.

Правило "Один слайд — одна мысль"

Каждый слайд должен доносить только одну ключевую идею.
Избегайте информационной перегрузки.

Баланс негативного пространства

Оставляйте не менее 30% свободного места на слайде.
"Воздух" помогает аудитории сосредоточиться на главном.

Цветовая сдержанность

Используйте не более 3 основных цветов в презентации.
Выделяйте цветом только действительно важные элементы.



Минималистичный дизайн увеличивает запоминаемость контента на 38%

Техники подачи



Открытая поза

Разомкнутые руки, открытые ладони, прямая осанка — сигналы доверия



Зрительный контакт

Регулярный контакт с разными участниками, 3-5 секунд на человека



Диалог с аудиторией

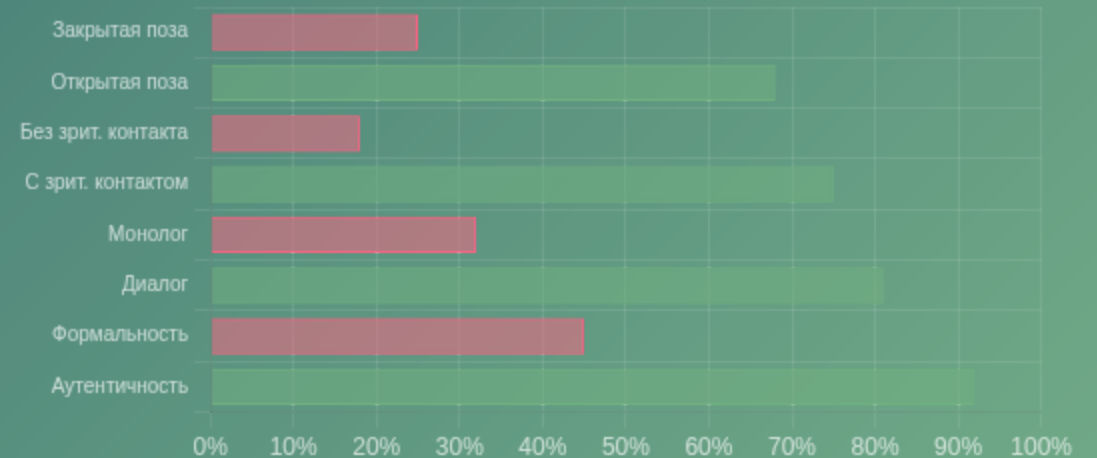
Задавайте вопросы, просите поднять руки или отреагировать в чате



Аутентичность

Будьте собой, признавайте ошибки, делитесь личными историями

Влияние техник подачи на доверие аудитории



Психология воздействия



Сила страсти

Искренняя увлеченность темой:

- Повышает внимание аудитории на 78%
- Передает энергию слушателям
- Усиливает эмоциональный отклик

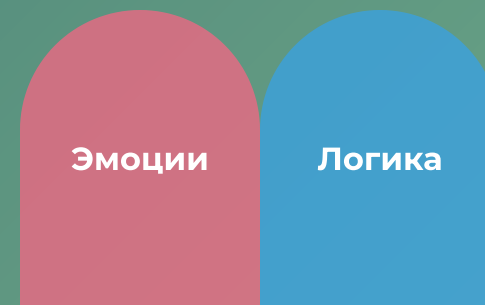
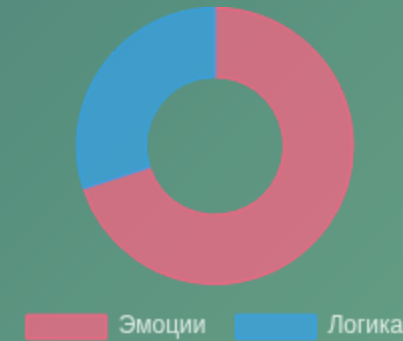


Доверие

Три компонента доверия:

- Компетентность (знание темы)
- Надежность (последовательность)
- Искренность (открытость)

Эмоции vs Логика в принятии решений



📌 Важно: Люди принимают решения эмоционально, а затем оправдывают их логически.

Успешные презентации задействуют оба полушария мозга — вызывают эмоции и предоставляют логические обоснования.

💡 Ключевой вывод: 93% информации воспринимается на эмоциональном уровне, а не на рациональном

Современные тренды

↔️ Смена фокуса

Стремительный отход от эгоцентричных презентаций «о себе» в сторону проблемно-ориентированных сценариев, фокусирующихся на потребностях аудитории

🌍 Глобальный контекст

Увеличение популярности сценария «мир изменился» — встраивание продукта в глобальные тренды, что создаёт более широкий и значимый контекст

👉 Интерактивность

Рост требований к вовлечению аудитории — от пассивного слушания к активному взаимодействию через вопросы, чат, мгновенную обратную связь

Эволюция подходов к презентациям



💡 В 2023 году проблемно-ориентированный сценарий использовали уже 47% компаний против 18% в 2018

Ключевые выводы

Основные принципы успешных презентаций



Три силы = Успех

 Страсть +  Правда +  Доброта



Сценарий презентации под цель

 "Мы любим себя" — для общего знакомства

 "Ваша проблема" — для решения задач

 "Мир изменился" — для инновационных проектов



Формула результата

 Качественный контент

+

 Эффективная подача

=

 Впечатляющий результат

Наши услуги — Добро Маркетинг

Создание презентаций

- PDF-презентации высокого качества
- Интерактивные блоки и элементы
- Профессиональная визуализация данных

Для кого подходит:



Компании



HR и сотрудники



Партнёры



Коммерческие предложения



Мы переводим сложные таблицы, схемы и документы в понятную и привлекательную форму

Стоимость услуг



До 20 страниц

9 000 ₽

Идеально для коротких презентаций

21 — 50 страниц

15 000 ₽

Стандартные бизнес-презентации

51 — 100 страниц

24 000 ₽

Расширенные предложения

101 — 200 страниц

29 000 ₽

Комплексные проекты

Свяжитесь с нами



Отсканируйте для
перехода
на наш сайт



Наш сайт

DOBROMARKETING.RU



Email

INFO@DOBROMARKETING.RU



Телефон

+7 (495) 123-45-67

**Создадим презентацию, которая
продает!**

