

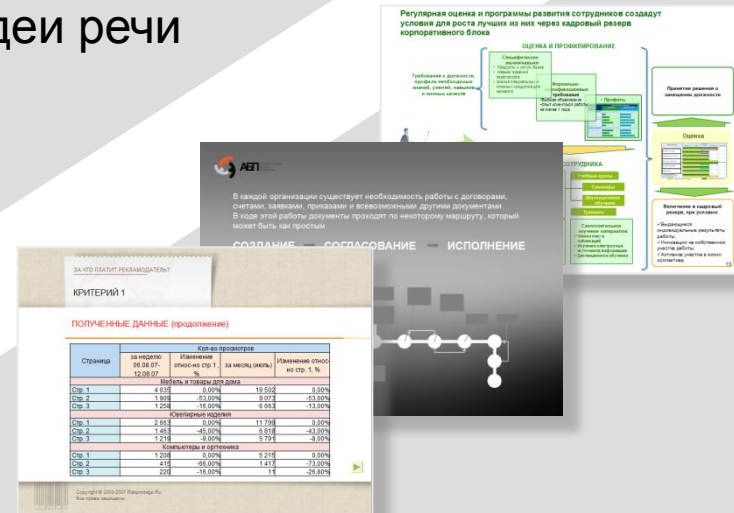
Слайд-презентации

Тенденции и рекомендации

Основные виды слайдов

Слайды для выступления

Создают визуальный образ, акцентирующий ключевые идеи речи



Заменяют собой речь, несут всю сообщаемую информацию

Слайды для чтения

Работа со слайдами для выступления



Ключевой принцип – разделение каналов

Зрительный – для образов

На слайде – эмоционально заряженные изображения и «жгущие глаголом» фразы-слоганы

Слуховой – для фактов

В выступлении – детали, подробности, разъяснения, примеры

Бумага – для остального

В раздатке – таблицы, статистические выкладки, подробные планы проекта

**We are all
water creatures.**



**According to the U.N., a child dies
from a water-related disease
every 15 seconds.**



80% of your blood

Инструменты для образных слайдов

Крупные заряженные
изображения без мелких
деталей и визуального «мусора»

**One toilet flush
uses 3 gallons**



**Less than 0.007%
of all the water on Earth**

ble



Инструменты для образных слайдов

«Плотный» заряженный
текст без лишних слов

Агрессивные действия конкурентов



- Административное давление
- Контр-пропаганда в СМИ
- Ценовая война
- Внедрение «кротов»
- Рейдерские атаки

Конкуренты атакуют

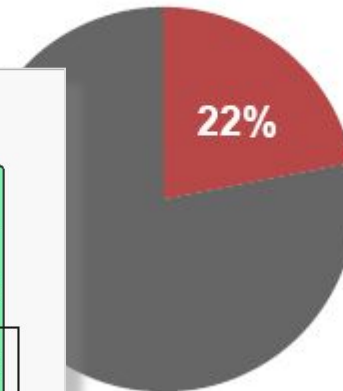


- Административное давление
- Контр-пропаганда в СМИ
- Ценовая война
- Внедрение «кротов»
- Рейдерские атаки

Инструменты для образных слайдов

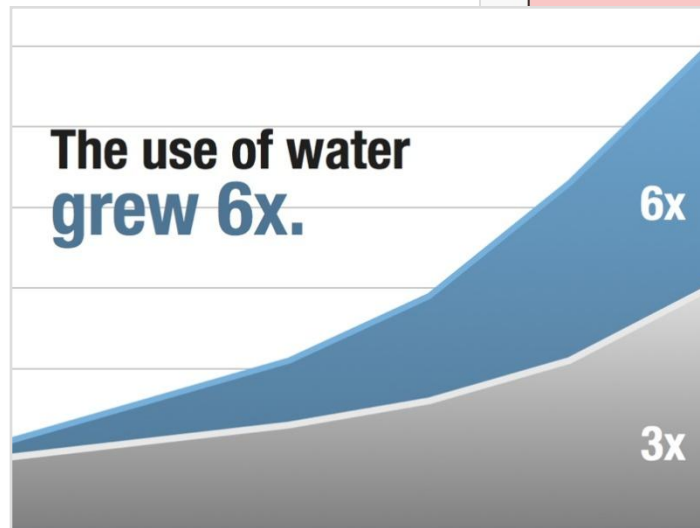
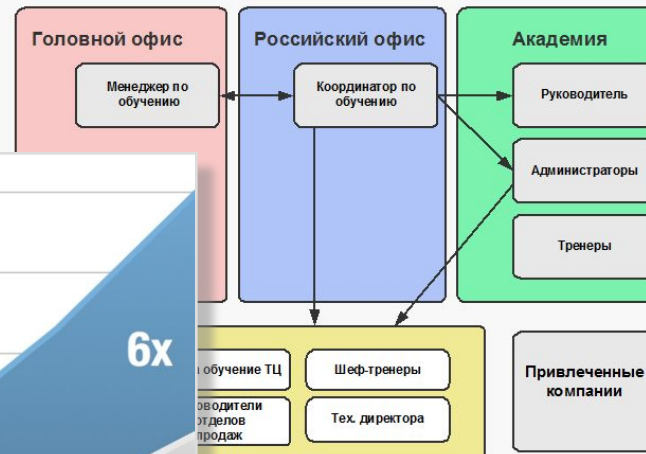
Лаконичные схемы и графики с минимумом «захламляющих» деталей

22% россиян выходят в Сеть не менее раза в день



coffee-agency.com

Структура взаимодействия



Работа со слайдами для чтения



АЭТ

В каждой организации существует необходимость работы с договорами, офертами, заявками, приказами и всевозможными другими документами. В ходе этой работы документы проходят по электронному маршруту, который может быть как простым:

СОЗДАНИЕ — СОГЛАСОВАНИЕ — ИСПОЛНЕНИЕ

так и сложным

ЗА ЧТО ВЫЛУТ РЕКРУТМЕНТЫ?

КРИТЕРИЙ 1

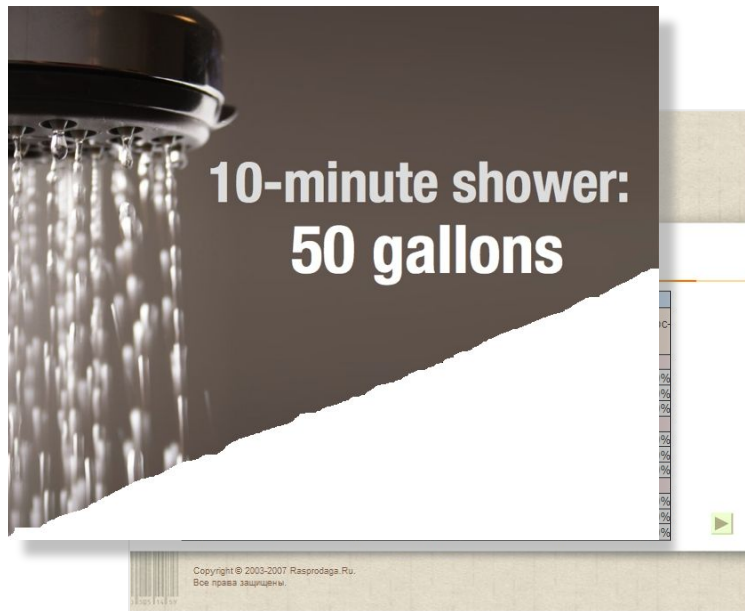
ПОЛУЧЕННЫЕ ДАННЫЕ (продолжение)

Страница	Кол-во резюме		Плановые	
	за период 08.08.07 - 12.08.07	Итого	за период 08.08.07 - 12.08.07	Итого
Мотивация и готовность к работе				
Стр. 1	4 035	0,00%	10 550	0,00%
Стр. 2	1 818	-33,30%	2 272	-33,30%
Стр. 3	1 258	-19,00%	0 663	-13,00%
Воспитание личности				
Стр. 1	2 461	0,00%	11 728	0,00%
Стр. 2	1 461	-40,30%	2 378	-41,00%
Стр. 3	1 719	0,00%	1 719	0,00%
Компетентности и компетенции				
Стр. 1	1 218	0,00%	5 218	0,00%
Стр. 2	419	-69,00%	1 411	-73,00%
Стр. 3	292	-19,00%	11	-28,50%

Главная сложность - несоответствие ожиданиям аудитории

Аудитория воспитана на слайдах «для глаза»

Яркие визуальные образы, много крупных «картинок», минимум текста, ключевая идея схватывается на лету



Чтение требует слайдов «для ГОЛОВЫ»

Академичность, загруженность текстом, недостаток места для изображений, сложные элементы – таблицы, подробные схемы, детализированные графики, необходимость вчитываться и вглядываться

Варианты решения проблемы

Создавать слайды для показа, а информацию для чтения выносить в комментарии Note Pages:

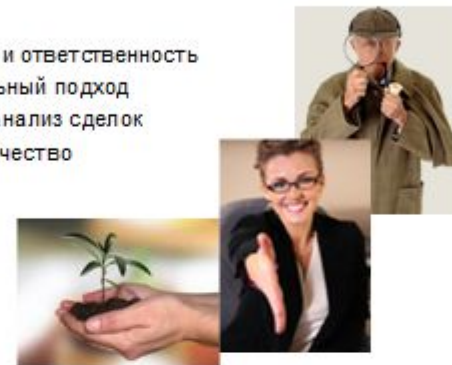
Принципы компании «СуперИнвест»

- Мы стремимся стать для клиентов надежным и ответственным партнером. Мы ценим доверие клиентов и опираемся на экспертное мнение ведущих профессионалов финансового рынка. Мы помогаем принять правильное решение на основе проверенной информации.
- Мы считаем каждого клиента уникальным. Инвестиционное обслуживание для нас не конвейер, а индивидуальная работа. Мы вникаем в пожелания о клиента и в каждом случае предлагаем свое, особое решение.
- Нам важен успех наших клиентов. Если клиент поручает нам инвестиционную сделку, он должен быть уверен, что получит желаемый результат. Поэтому мы с особой тщательностью подходим к анализу и проверке инструментов инвестирования, изучению требований инвестора и анализу рынка капитала.
- Мы стремимся соответствовать самым высоким стандартам инвестиционного бизнеса. Наша компания уделяет особое внимание профессионализму сотрудников, качеству их работы и оптимизации своих бизнес-процессов. Мы делаем все, чтобы хотим отвечать ожиданиям наших клиентов.



«СуперИнвест» - профессиональный помощник в мире инвестиций

- Надежность и ответственность
- Индивидуальный подход
- Серьезный анализ сделок
- Ставка на качество

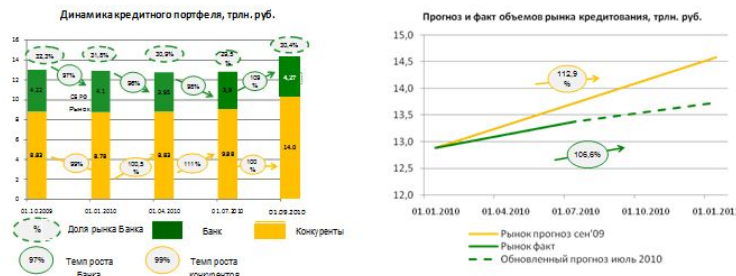


- Мы стремимся стать для клиентов надежным и ответственным партнером. Мы ценим доверие клиентов и опираемся на экспертное мнение ведущих профессионалов финансового рынка. Мы помогаем принять правильное решение на основе проверенной информации.
- Мы считаем каждого клиента уникальным. Инвестиционное обслуживание для нас не конвейер, а индивидуальная работа. Мы вникаем в пожелания о клиента и в каждом случае предлагаем свое, особое решение.
- Нам важен успех наших клиентов. Если клиент поручает нам инвестиционную сделку, он должен быть уверен, что получит желаемый результат. Поэтому мы с особой тщательностью подходим к анализу и проверке инструментов инвестирования, изучению требований инвестора и анализу рынка капитала.

Варианты решения проблемы

Создавать слайды для показа, а информацию для чтения выносить в комментарии Note Pages:

За четыре последних месяца произошел перелом тренда снижения кредитного портфеля

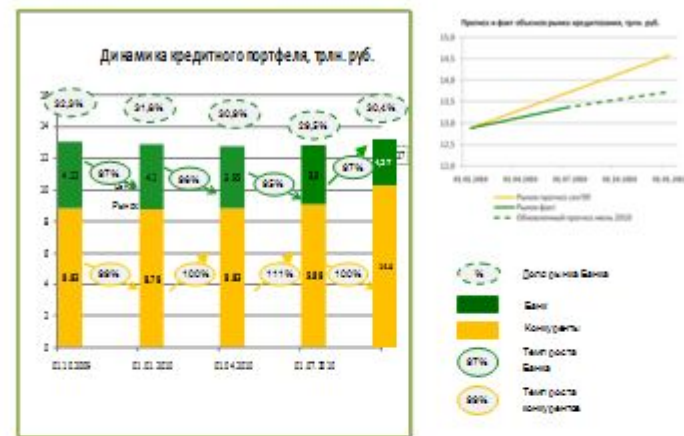


Выводы и комментарии

- В течение 1 кв. 2010 г. портфель кредитов корпоративным клиентам банка снижался, но понижательный тренд был переломлен начиная с мая – июня текущего года.
- Не оправдались ожидания существенного роста рынка (+40%), заложенные в план. Фактический темп роста рынка кредитования в отчетном периоде оказался ниже прогнозного в 2 раза
- На 01.01.2010 объем кредитного портфеля превысил уровень начала 2008 года.
- В случае 70% выполнения бизнес-плана банк сможет восстановить долю на рынке кредитования корпоративных клиентов до уровня 2008 года.

114

Перелом тренда кредитного портфеля



Выводы и комментарии

В течение 1 кв. 2010 г. портфель кредитов корпоративным клиентам Банка снижался, но понижательный тренд был переломлен начиная с мая – июня текущего года.

Не оправдались ожидания существенного роста рынка (+40%), заложенные в план. Фактический темп роста рынка кредитования в отчетном периоде оказался ниже прогнозного в 2 раза

На 01.01.10 объем кредитного портфеля превысил уровень начала 2008 года.

В случае 60% выполнения бизнес-плана Банк сможет восстановить долю на рынке кредитования корпоративных клиентов до уровня 2008

Варианты решения проблемы

Делить поле слайда на
визуальную и
информационную
часть



Задумался как-то раз Билл Гейтс об увеличении посещаемости своего сайта нужной целевой аудиторией

Варианты решения проблемы

Увеличивать количество слайдов, сокращая информационную насыщенность каждого из них:



В каждой организации существует необходимость работы с договорами, счетами, заявками, приказами и всевозможными другими документами. В ходе этой работы документы проходят по некоторому маршруту, который может быть как простым


СОЗДАНИЕ → СОГЛАСОВАНИЕ → ИСПОЛНЕНИЕ

так и сложным



Варианты решения проблемы

Увеличивать количество слайдов, сокращая информационную насыщенность каждого из них:



Сокращение сроков согласования документов

1. Быстрый поиск документов, не по рабочему месту
2. Возможность параллельного рассмотрения документов несколькими участниками процесса одновременно
3. Почтовые уведомления участников приходе документа на рассмотрение
4. Периодические напоминания участникам о наличии нерассмотренных документов



Безопасность

1. Разграничение доступа. Каждый из участников процесса имеет минимально необходимый ему для работы доступ к документам
2. Протоколирование каждого шага. Изменение документа любым из участников фиксируется в истории документа и подписывается цифровой подписью
3. Возможность шифрования документов

Варианты решения проблемы

Выстраивать
смысловую и
визуальную иерархию
слайда:

Принципы компании «СуперИнвест»

- Мы стремимся стать для клиентов надежным и ответственным партнером. Мы ценим доверие клиентов и опираемся на экспертное мнение ведущих профессионалов финансового рынка. Мы принимаем правильное решение на основе проверенной информации.
- Мы считаем каждого клиента уникальным. Инвестиционное обслуживание для нас не конвейер, а индивидуальная работа. Вникаем в пожелания клиента и в каждом случае предлагаем свое, особое решение.
- Нам важен успех наших клиентов. Если клиент поручает нам инвестиционную сделку, он должен быть уверен, что получит желаемый результат. Поэтому мы с особой тщательностью подходим к анализу и проверке инструментов инвестирования, изучению требований инвестора и анализу рынка капитала.
- Мы стремимся соответствовать самым высоким стандартам инвестиционного бизнеса. Наша компания уделяет особое внимание профессионализму сотрудников, качеству их работы и оптимизации своих бизнес-процессов. Мы делаем все, чтобы хотим отвечать ожиданиям наших клиентов.

«СуперИнвест» - личный помощник в мире инвестиций

Надежность и ответственность

Стремимся стать для клиентов надежным и ответственным партнером. Ценим доверие клиентов, опираемся на экспертное мнение ведущих профессионалов финансового рынка. Помогаем принять правильное решение на основе проверенной информации.

Индивидуальный подход

Считаем каждого клиента уникальным. Инвестиционное обслуживание для нас не конвейер, а индивидуальная работа. Вникаем в пожелания клиента и в каждом случае предлагаем свое, особое решение.

Серьезный анализ сделок

Ставим во главу угла успех клиентов. Стремимся, чтобы клиент, поручая нам инвестиционную сделку, был уверен в результате. С особой тщательностью подходим к анализу и проверке инструментов инвестирования, изучению требований инвестора и анализу рынка капитала.

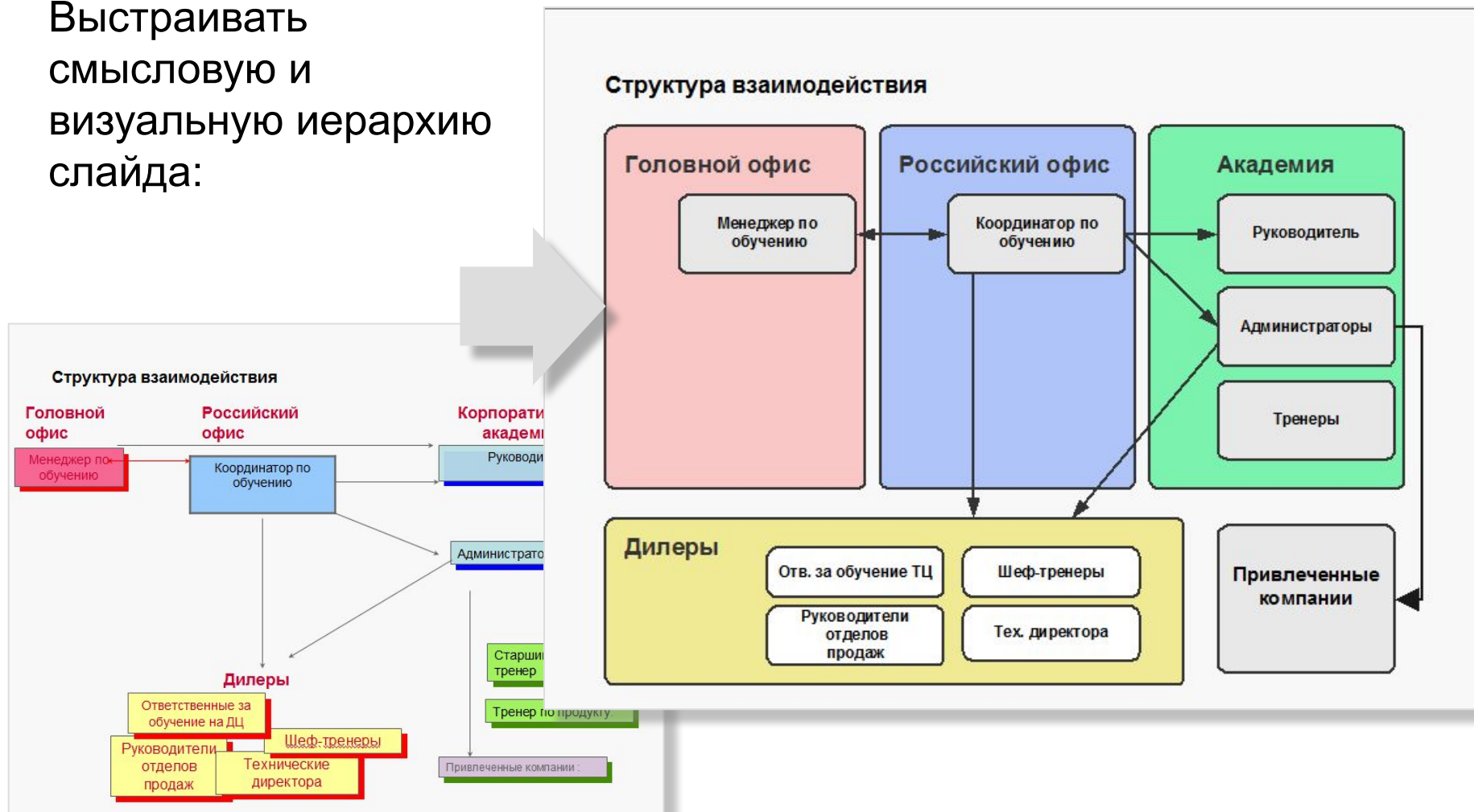
Ставка на качество

Стремимся соответствовать самым высоким стандартам инвестиционного бизнеса. Уделяем особое внимание профессионализму сотрудников, качеству их работы и оптимизации своих бизнес-процессов. Делаем все, чтобы хотим отвечать ожиданиям наших клиентов



Варианты решения проблемы

Выстраивать
смысловую и
визуальную иерархию
слайда:



Варианты решения проблемы

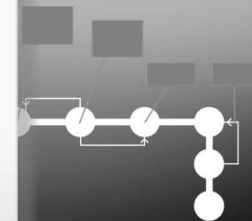
Чередовать слайды
«для глаза» и «для
ГОЛОВЫ»,
визуализировать
ключевые идеи:



В каждой организации существует необходимость работы с договорами, счетами, заявками, приказами и всевозможными другими документами. В ходе этой работы документы проходят по некоторому маршруту, который может быть как простым

СОЗДАНИЕ → СОГЛАСОВАНИЕ → ИСПОЛНЕНИЕ

так и сложным



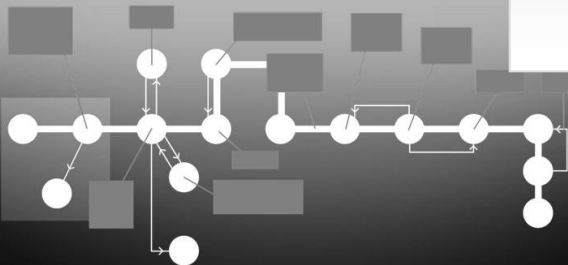
Предлагаемые компанией **АБП** решения для автоматизации групповой работы свободны от этих недостатков и обладают существенными преимуществами.



В каждой организации существует необходимость работы с договорами, счетами, заявками, приказами и всевозможными другими документами. В ходе этой работы документы проходят по некоторому маршруту, который может быть как простым

СОЗДАНИЕ → СОГЛАСОВАНИЕ → ИСПОЛНЕНИЕ

так и сложным



www.sashakarepina.com