

ПОЯСНЕНИЕ К ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ

Ключевые принципы для аудитории

- Фокус на выгоде, а не на features: объясняйте не "что это", а "что это даст вам".
- Простота и ясность: избегайте сложного жаргона.
- Профессионализм: качественный дизайн и графика.
- Призыв к действию (СТА): четко скажите, что вы хотите от аудитории в конце.

Структура презентации

Часть 1: Начало (вовлечение и установление контекста)

Титульный слайд.

- Заголовок: ясный и ориентированный на пользу. Вместо "О нашей компании" лучше "Решение для роста вашего онлайн-дохода на 30%".
- Подзаголовок (опционально): уточняющая информация.
- Логотип вашей компании.
- Имя и должность докладчика.

Дизайн: Минималистичный, профессиональный, с фирменными цветами.

Слайд "Вызов" или "Возможность".

- Цель: показать, что вы понимаете боли и цели аудитории.
- Содержание: опишите проблему, с которой сталкиваются клиенты, или возможность, которую они упускают. Используйте статистику или риторический вопрос.

ПОЯСНЕНИЕ К ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ

- Пример: "Ежегодно компании теряют до 20% клиентов из-за медленного обслуживания. Сталкивались ли вы с подобным?"

Agenda (Повестка дня).

- Цель: показать структуру выступления, дать аудитории карту пути.
- Содержание: 3-4 пункта, например: "Вызовы на рынке сегодня - Наше решение - Как это работает и какие дает результаты - Следующие шаги".

Часть 2: Основная часть (Решение и доказательства)

Представление решения.

- Заголовок-тезис: главное утверждение о вашем продукте/услуге.
- Содержание: кратко представьте ваше решение как ответ на проблему со слайда 2. Сфокусируйтесь на общей ценности.
- Пример: "Мы создали платформу X, которая автоматизирует обслуживание клиентов и возвращает вам время для стратегических задач."

Ключевые преимущества (3-4 пункта).

- Цель: показать конкретные выгоды.
- Содержание: используйте структуру "Преимущество + Объяснение". Иконки улучшают восприятие.
 - *Экономия времени:* "Сокращаем время обработки заявки с 10 минут до 30 секунд."

ПОЯСНЕНИЕ К ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ

- *Рост доходов:* "Помогаем увеличить средний чек на 15% с помощью умных рекомендаций."
- *Снижение рисков:* "Обеспечиваем 99.9% uptime системы и безопасность данных."

Как это работает (схема или основные этапы).

- Цель: дать простое для понимания техническое объяснение.
- Содержание: используйте блок-схему, инфографику или 3-4 простых шага. Избегайте углубления в технические детали.

Кейс или история успеха.

- Цель: подтвердить ваши слова реальными результатами.
- Содержание: формат "Было -> Стало".
 - Клиент: (Можно анонимно: "Крупный ритейлер из сегмента FMCG").
 - Задача: какая проблема была?
 - Решение: что именно вы сделали?
 - Результат: в цифрах (например, "Рост конверсии на 40% за 3 месяца").

Часть 3: Завершение (Призыв к действию)

Что вы получаете (итог выгоды).

- Цель: резюмировать ценность перед.

ПОЯСНЕНИЕ К ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ

- Содержание: краткий список ключевых выгод, которые получает клиент, начав с вами работать.
- Пример: "Вместе мы сможем: 1) Увеличить лояльность клиентов; 2) Снизить операционные расходы; 3) Ускорить выход на новые рынки."

О нас / Почему мы.

- Цель: вызвать доверие.
- Содержание: не перечисляйте всю историю, а приведите 3-4 убедительных факта:
 - "Работаем на рынке 5 лет."
 - "Более 50 довольных клиентов."
 - "Сертификат качества ISO 9001."
 - Логотипы известных партнеров или клиентов.

Призыв к действию (Самый важный слайд!).

- Цель: четко сказать, что делать дальше.
- Содержание: один четкий призыв.
 - Примеры: "Запланируйте бесплатную демонстрацию!", "Скачайте подробную презентацию!", "Давайте обсудим вашу задачу на встрече на следующей неделе!"
- Обязательно укажите контакты: имя, должность, телефон, email, сайт.

Слайд "Спасибо за внимание!".

- Цель: вежливо завершить презентацию.

ПОЯСНЕНИЕ К ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ

- Содержание: краткое "Спасибо!", повторение контактов. Можно добавить QR-код на сайт или на скачивание презентации.

Дополнительные советы

- Подготовьте "слайды на вынос". Это могут быть слайды с детальной статистикой, техническими спецификациями, которые вы покажете только если спросят.
- Интерактив: задавайте вопросы аудитории во время презентации.
- Регламент: следите за временем. На слайд в среднем должно приходиться 1-2 минуты.