

# PowerPoint презентации

Несколько советов о том, как стать гуру презентаций  
и уметь доносить свои мысли при помощи умелой  
визуализации



# Качество презентации

## Качество презентации

- то, насколько аккуратно и эстетично вы оформили свое решение, насколько просто и приятно его воспринимать.

Для того, чтобы получить высокую оценку, важно:



Продумать визуальный стиль презентации

Потратить некоторое время на то, чтобы сделать каждый слайд аккуратным





# Ключевые этапы создания презентации

Планирование



# Планирование – ключ к созданию эффективной презентации

Задайте самому себе вопросы и ответьте на них:



О чем я буду говорить?

Тема

Что я хочу донести?

Идея

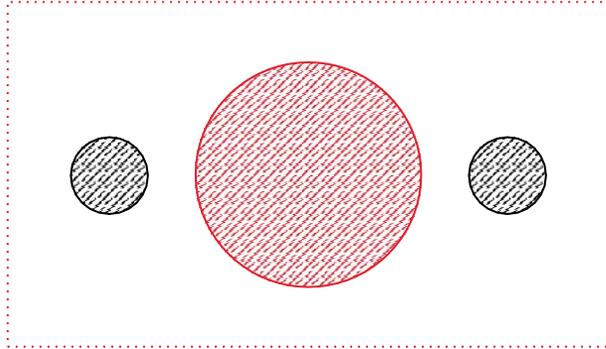
Что будет результатом моей деятельности?

Цель

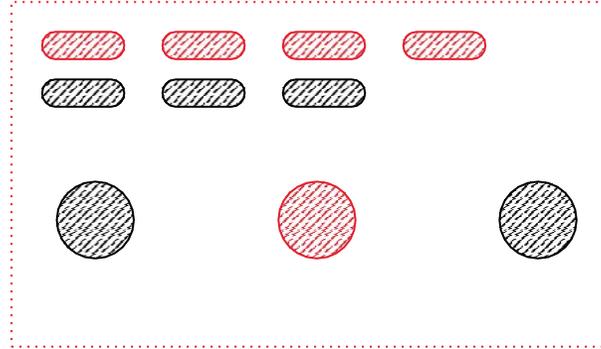
Кто будет меня слушать?

Целевая аудитория

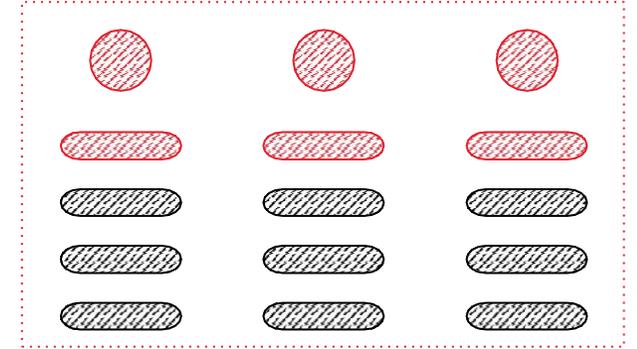
# Существует три типа презентации



Презентация для  
большой аудитории



Презентация для  
небольшой аудитории



Презентации для  
чтения

Назначение



Графика



Текст

**10-15**

слов на слайд

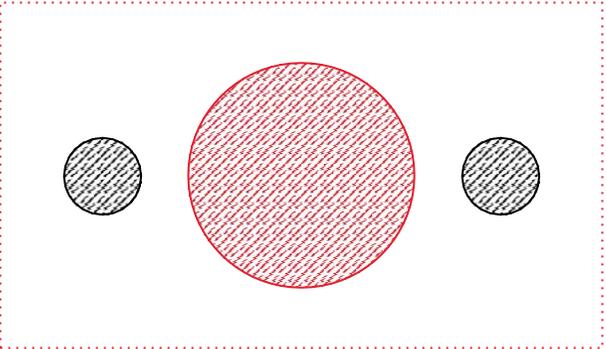
**20-30**

слов на слайд

**100+**

слов на слайд

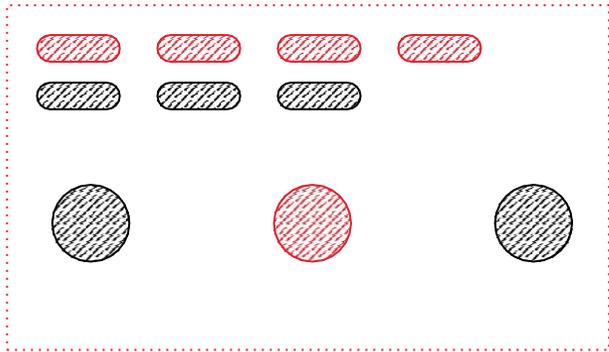
# Пример презентации для большой аудитории



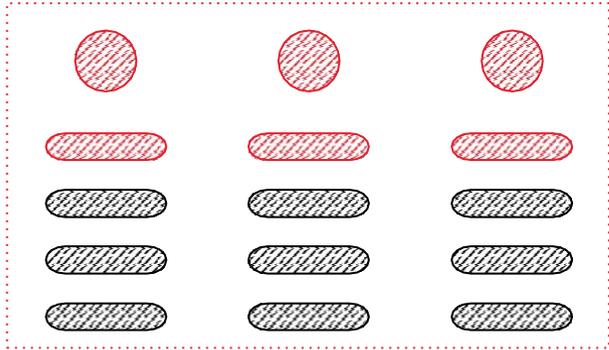
## Продажа с компонентами

A product presentation diagram enclosed in a thin black border. At the top, the text "Продажа с компонентами" is written in bold black font. Below this text, a horizontal dashed line runs across the width of the diagram. On the left side of the diagram, there is a vertical dashed line. To the right of this vertical line, the following items are arranged horizontally from left to right: a simple line drawing of a t-shirt, a line drawing of a front-loading washing machine, a rectangular box representing a detergent package with the text "Tide superPLUS" on it, a red plus sign, and a line drawing of a detergent bottle.

# Пример презентации для небольшой аудитории



# Пример презентации для чтения



## ЧИСТОFF

## Сеть прачечных самообслуживания

Индустрия: бытовые услуги  
 Объем продаж: 2010 – 8 млн. руб.,  
 2014 – 156 млн. руб.  
 Объем инвестиций: 50 млн. руб.

### Охват нового сегмента потребительского рынка для среднего класса в течении двух лет

Сеть прачечных Чистофф эффективно работает с 2009 года и включает 6 точек. При этом она представляет собой единственную эффективно-функционирующую структуру на рынке с потенциальным объемом 45 млн. долл. Основным конкурентом является стиральные машины дома; организованная конкуренция практически отсутствует.

Проект предполагает покупку сеть неэффективных по-плате прачечных и преобразовать их в свой формат, заняв в течение года большую часть рынка.

#### Компания

Суть бизнеса: сеть высокоэффективных прачечных самообслуживания западного формата.

Бизнес кейсы: 6 точек прачечных, работающих по новой бизнес-модели, с выручкой по 2 млн рублей в год и прибыли порядка 700 тыс. на точку. Прачечные других собственников в Москве обеспечивают кратно меньшую выручку - до 500-600 тыс. на розничную точку.

#### Клиенты компании:

- 60% студенты, так как прачечные находятся в студенческих общежитиях
- 40% жители близлежащих домов (занятые люди, стирка крупногабаритных вещей, отсутствие стиральных машинок, малый бизнес)

#### Сегмент

Текущее состояние: отрасли практически нет; занят только премиум сегмент глубокой чистки и по-плате прачечные в студенческих общежитиях. В среднем ценовом сегменте представлен только Чистофф.

Ориентировочный объем в Москве: 45 млн долл.

Конкуренция на рынке минимальна. Основной конкурент – машинки дома.

Сегмент рынка	Машинки дома			Чистофф и средний
	Все	Высший	Низкий	
Стоимость, руб./кг	10	100	15	30
Время стирки и сушки, ч.	2 (стирка) и 15 (сушка)	48	3	2
Нестандартная отирка	-	+	+	+
Сильный маркетинг	-	+	-	+

#### Инвестиционная идея

Идея: на базе существующего бизнеса Чистофф сеть прачечных, при этом быстрый рост будет обеспечен за счёт выкупа неэффективных по-плате прачечных (53 прачечных) и преобразования их в формат Чистофф.

#### Обновление реальности идеи:

- Прачечные Чистофф за 2 года существования смогли выйти с 200 тыс. обороте до 2 млн. при высокой рентабельности
- Клиентами прачечных могут быть не только студенты, но и средний класс (занятые люди, малый бизнес, стирка больших вещей), что подтверждается их долей в бизнесе Чистофф (40%)
- Miele и Frosten&Gambie готовы давать большие скидки (текущая скидка 20%, в случае роста объемов - 30%)
- Конкуренция нет. Основной конкурент сейчас – это стиральные машинки дома.

#### Финансовые показатели

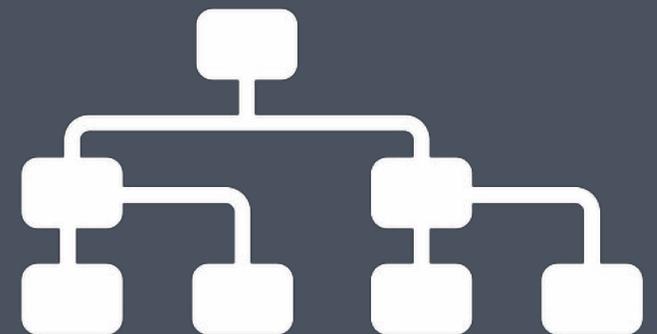
	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Точки</b>	6	80	70	80	80
Из них франшизы	2	3	13	18	23
<b>Доходы</b>	8,2	36,8	83,2	126,8	168,4
От точек	2	1,5	1,7	2	2,3
От франшизы	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
<b>Прибыль</b>	3,4	28,8	41,2	61,4	82,6
От точек	0,8	0,5	0,7	0,8	0,9
От франшизы	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Валюта измерения – млн. руб.



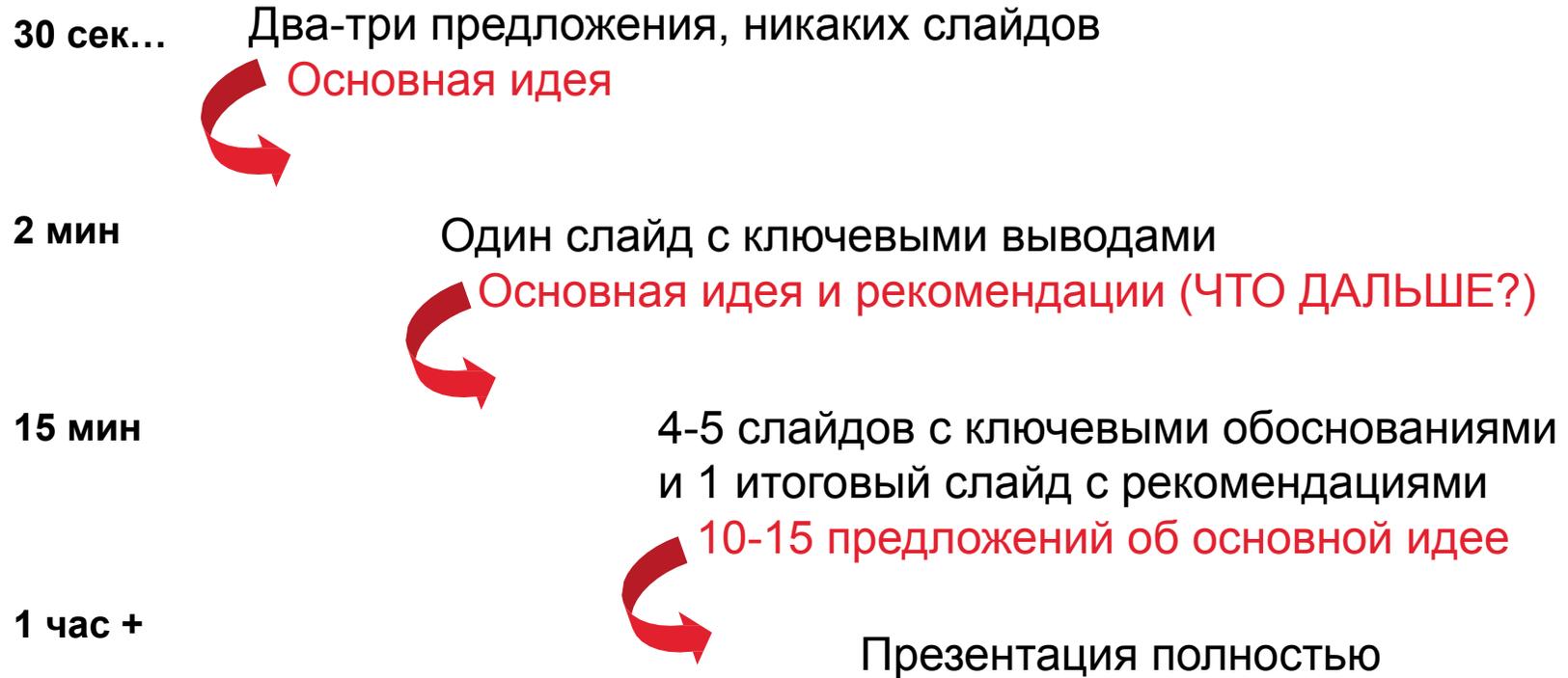
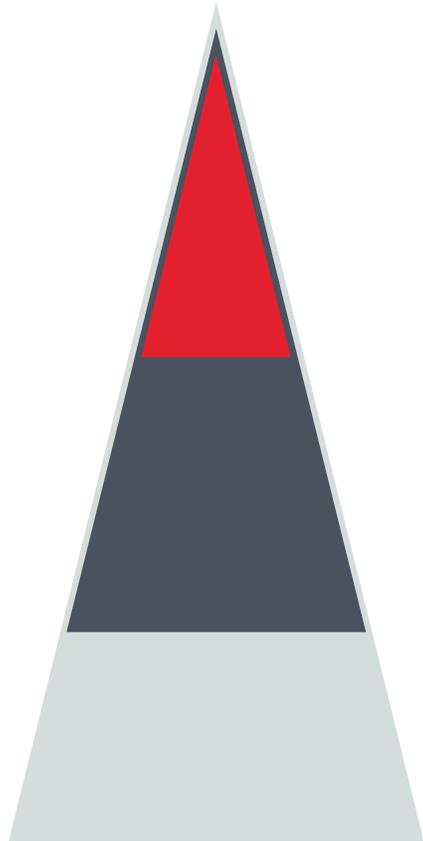
## Ключевые этапы создания презентации

Создание структуры. Логика.



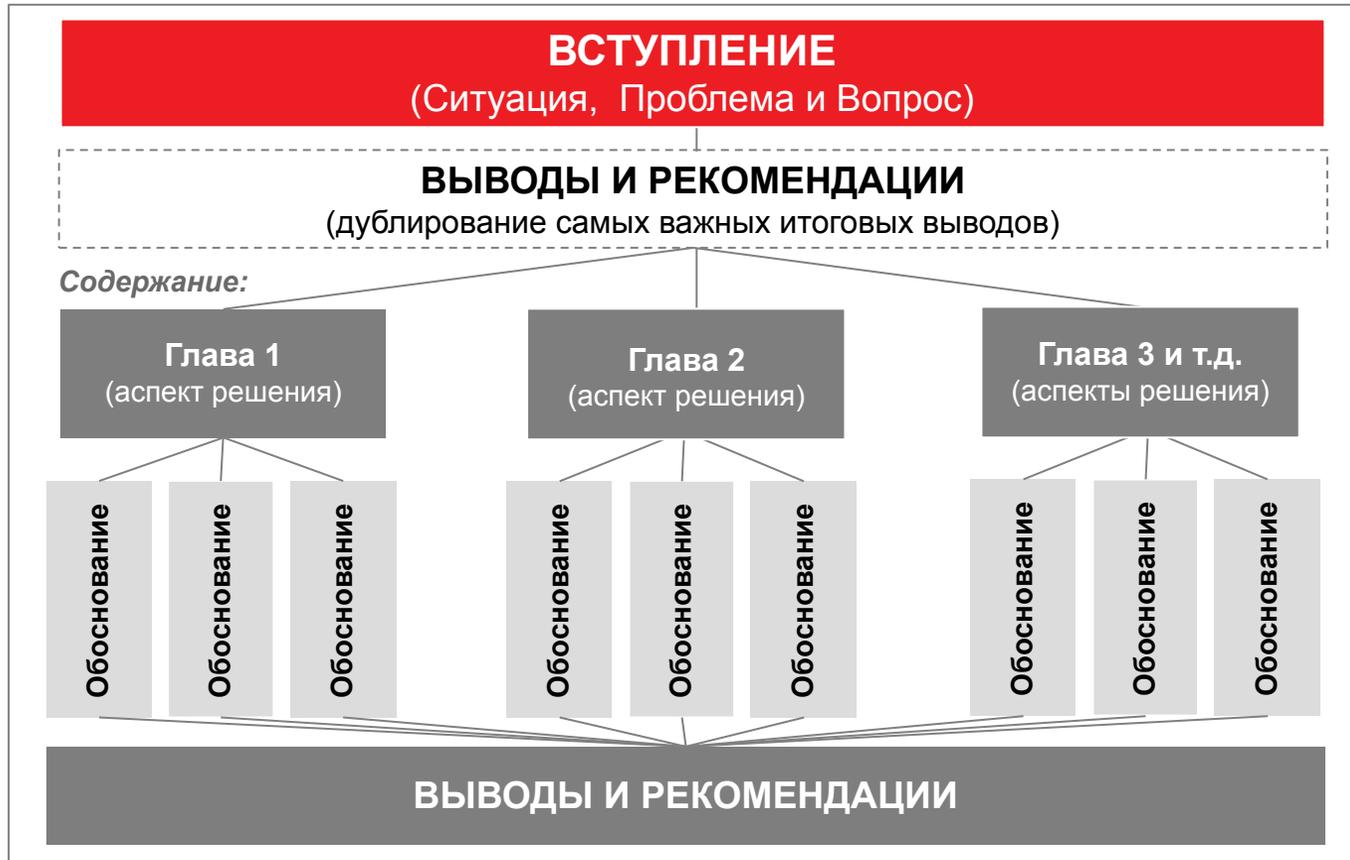
# Количество и состав слайдов зависят от времени выступления

Логика построения устной презентации в зависимости от продолжительности встречи



# Структура презентации

Классическая структура презентации складывается из вступления, самых важных выводов, содержания, обоснования и финальных выводов и рекомендаций



## Комментарии

- ← Так называемое **Executive Summary**. Часто ТОЛЬКО ЕГО и читают 😊  
Кстати, хорошая проверка - а решили ли мы проблему, собственно говоря?
- ← **Основная часть презентации** - набор глав и их состав, и содержание каждого (!) из слайдов должны быть МЕСЕ, содержать конкретный вид логики (индуктивную или дедуктивную)
- ← **Выводы и рекомендации** - то, ради чего все затевалось. Они нужны после каждой из глав, ну и, конечно, в конце документа

# Структура презентации – горизонтальная логика

Связующим звеном для элементов структуры презентации выступает «горизонтальная логика» заголовков слайдов



Один слайд – одна мысль!

# Структура слайдов – вертикальная логика

Заголовок должен содержать в себе квинтэссенцию всей информации на слайде, согласно «вертикальной логике»

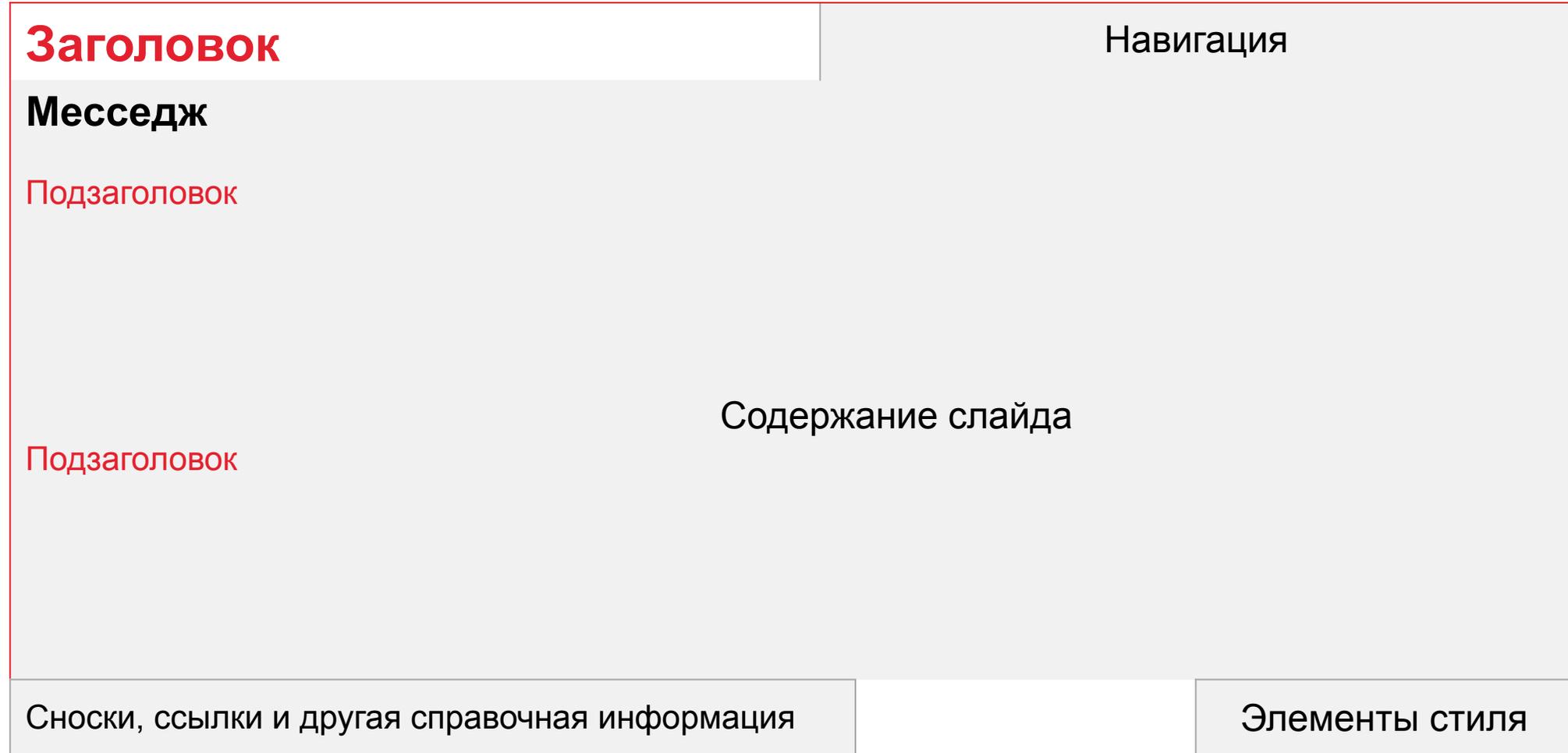


# Требования к заголовку слайда

Важно сделать заголовок емким, кратким, но информативным

Критерии качества	Примеры заголовков	
	Плохой	Хороший
Емкость	Комментирует только часть слайда	Построен согласно «вертикальной логике» и обобщает все, сказанное на слайде
Краткость	Больше двух строк	1-2 строки
Информативность	<ul style="list-style-type: none"><li>• «Существуют три причины для выхода на данный рынок»</li><li>• «Размер водочного рынка»</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• «Фрагментированность рынка, его рост, а также уникальность нашего продукта - ключевые причины выйти в сегмент А»</li><li>• «Водочный рынок РФ за последние пять лет вырос в два раза и достиг размера в €X млн»</li></ul>

# Сделайте слайды удобными для чтения



# Примеры структурных слайдов (1 из 3)

Приобретение НПЗ Bangchak позволит достичь стратегических целей компании, закрепиться в перспективном регионе и иметь стабильную маржу

Выбор НПЗ обусловлен следующими ключевыми критериями



В идеале он должен иметь следующие характеристики при следующих допущениях

Идеальные параметры НПЗ	Критерии	Допущения
Глубина переработки <b>95%</b>	Цена на нефть	Не ниже 100 \$ за баррель
Переработка светлых продуктов <b>77%</b>	Политическая ситуация в стране	Спокойная
Качество топлива не ниже... <b>Евро-5</b>	Экономическая ситуация в мире	Стабильная
Реализация топлива через собственные АЗС... <b>100%</b>	Наличие средств для покупки	«Газпром нефть» имеет достаточно средств
	Рост ВВП в регионе	стабильный, не мене 7% в год

Текущие характеристики завода могут быть улучшены для полного соответствия стратегии

Критерии	Степень соответствия стратегии ГН, характеристика	Модернизация	Результат к 2020 году
Мощность	6 млн. т./год	Установка крекинга	Увеличение выпуска светлых продуктов
Индекс Нельсона	9,2	Установка гидроочистки, алкилирования, изомеризации	Увеличение Индекса Нельсона до 12-15
Глубина переработки	84%		Увеличение глубины переработки до 95%
Структура выпуска	выпуск бензина, дизеля, авиатоплива	Расширение сети АЗС, новая модель	Оптимизация структуры для удовлетворения спроса
Близость к рынкам сбыта	непосредственная близость		Возможности расширения сети, ребрендинг

Инвестиции в приобретение НПЗ Bangchak имеют большую окупаемость

Критерии	2014
Цена	3,1 – 3,4 млрд. \$
ROI модернизации	18%
Рыночная капитализация	2,7 млрд. \$
Маржа с переработанного барреля	6,88 \$
EBITDA	46,2 млн. \$

НПЗ Bangchak Petroleum оптимален с точки зрения стратегических целей компании, цена приобретения варьируется от \$3,1 млрд до \$3,4 млрд

Источник: анализ команды, финансовая модель команды, данные World Bank Data Base

# Примеры структурных слайдов (2 из 3)

Стратегические цели «Газпром нефти» предполагают экспансию на новые рынки

## Стратегия развития «Газпром нефти»\*

- Лидерство в реализации операционной эффективности и реализации проектов модернизации
- Достижение показателя глубины переработки 95%, уменьшение выпуска мазута
- Увеличение выпуска моторного топлива на 17%
- Максимальное покрытие цепочки создания стоимости
- **Расширение масштабов и географии рынка**

## Анализ рынка Азиатско-Тихоокеанского региона

- Высокий уровень технологической составляющей
- Активный рост мощностей (2014-2018 гг. прирост 6 млн. баррелей/сутки)
- Высокий показатель индекса Нельсона (порядка 10 единиц)
- Нефтегазоносный бассейн Южно-Китайского моря (50 млрд. баррелей нефти)

Таким образом АТР является привлекательным в рамках стратегии развития «Газпром нефти»

## Альтернативы



**89%** глубина переработки  
**21%** доля национального рынка  
Перспективы выхода на новые иностранные рынки

**3,774** млн.долларов цена сделки  
**7-9 лет** срок окупаемости проекта  
Успешная интеграция по децентрализованной модели

**Вывод:** В рамках реализации намеченной стратегии развития приобретение НПЗ «Thai oil» станет выгодным вложением для «Газпром нефти». Оно откроет выход на перспективные рынки АТР, а также позволит улучшить ключевые показатели компании.

# Примеры структурных слайдов (3 из 3)

Стратегия	Рынок	Анализ и выбор	Риски и их митигация	Интеграция	Программа развития
-----------	-------	----------------	----------------------	------------	--------------------

При выборе компании для приобретения необходимо принимать во внимание ключевые пункты стратегического развития ОАО «Газпром нефть» и ряд специфических региональных условий

## 1. Увеличение акционерной стоимости ОАО «Газпром нефть» посредством покупки НПЗ



## 2. Достижение запланированных показателей возможно при следующих условиях



## 3. Количественная оценка показателей развития ОАО «Газпром нефть» до 2025 года



## 4. Наличие определенных предпосылок в регионе расположения НПЗ и его деятельности

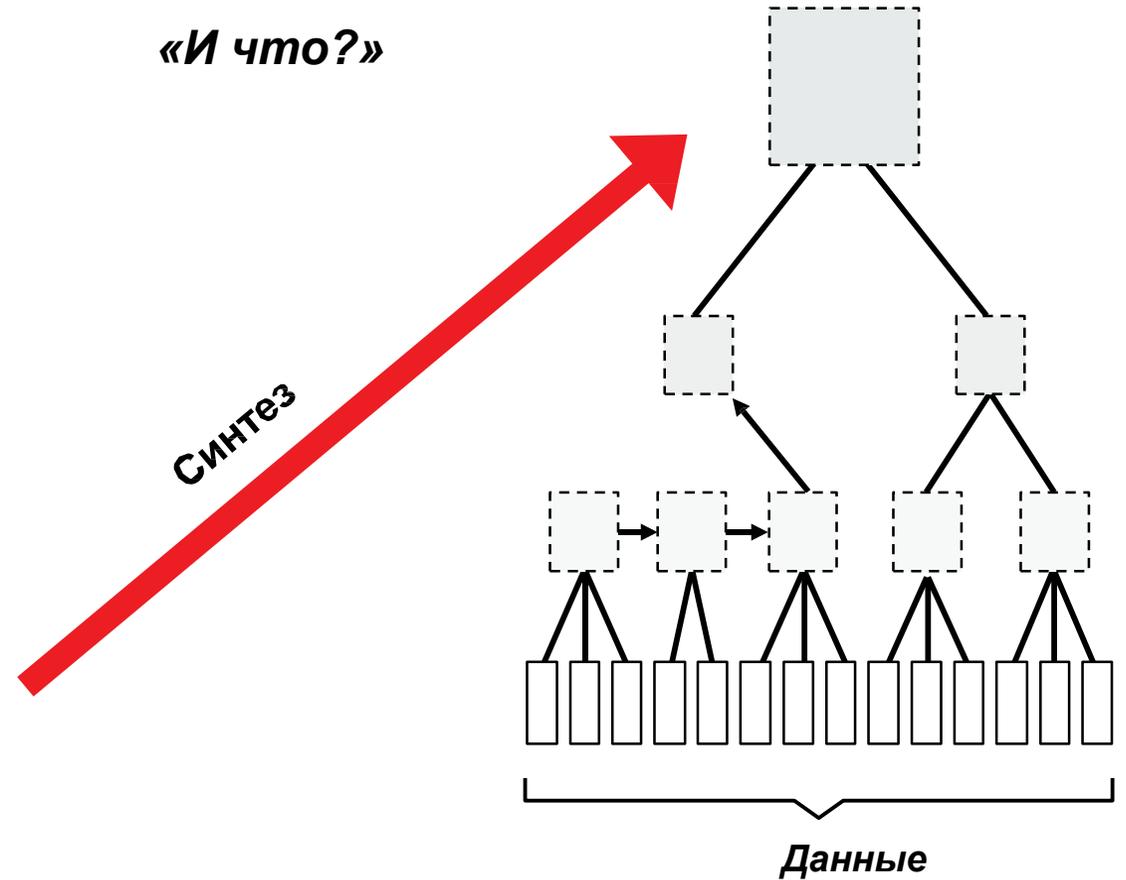


Примечания: ¹операционная деятельность

MYM

# Синтез и вывод

В финальной части презентации важно продемонстрировать в первую очередь синтез, а не отдельные выводы





# Ключевые этапы создания презентации

Дизайн

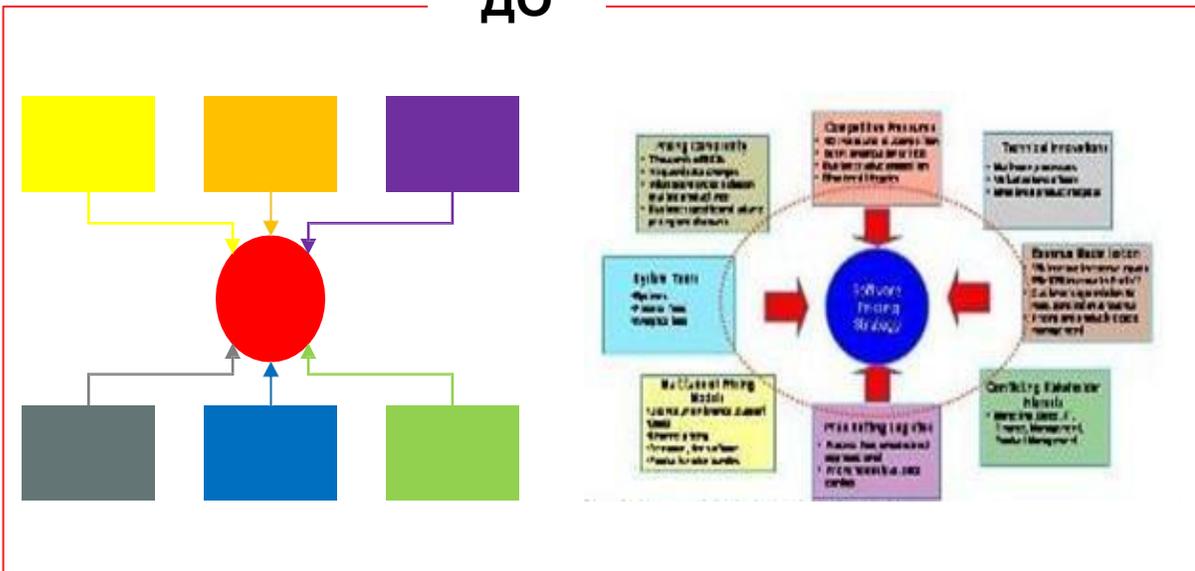


# Используйте гармоничную цветовую схему

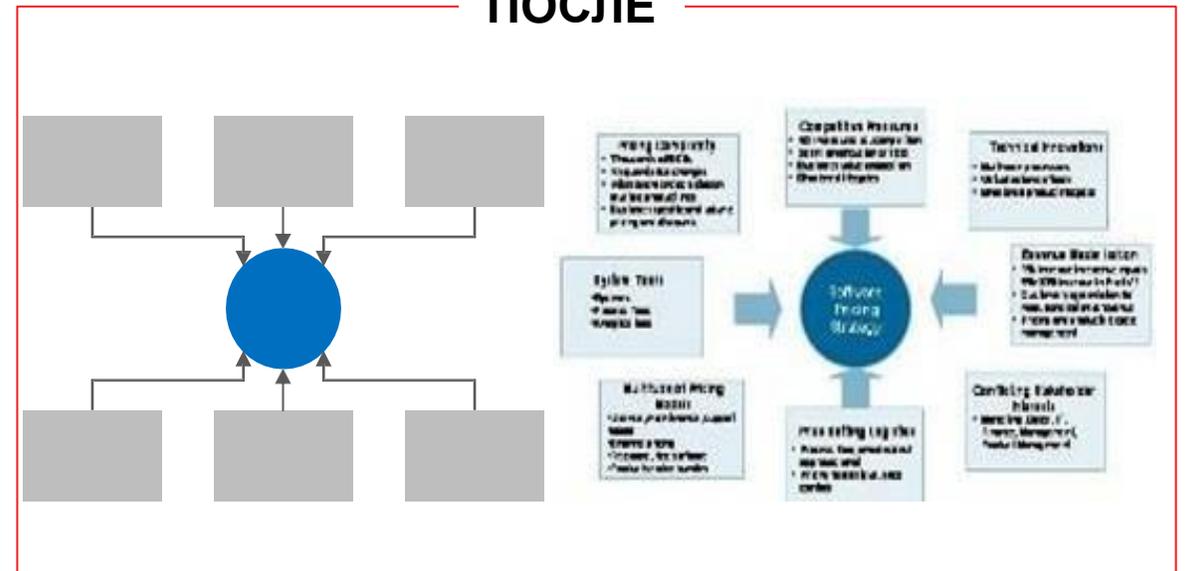
Подобный подход позволяет придать презентации и более профессиональный вид сконцентрировать внимание читателя на главной идее.

- Используйте сдержанную **гармоничную цветовую схему** вместо широкого набора разнообразных цветов
- Старайтесь использовать в презентации **не более 3-5 цветов**
- Используйте **более темные тона** там, где необходимо подчеркнуть мысль и подвести к ней читателя

ДО



ПОСЛЕ



## Шрифты, которые не стоит использовать

- Times New Roman

- *Monotype*

- *Corsiva*

- Comic Sans MS

- Ну, обычный который
  - Красивый рукописный
  - Смешной такой

# Рекомендуется использовать шрифты без засечек

Однако, есть вероятность того, что использованный Вами шрифт не будет установлен на чужом компьютере и есть три варианта, как он будет отображаться. Также не рекомендуется использовать шрифт менее 14 pt

- Arial

- Calibr

i

• • • • •

## Используйте единый числовой формат

23,37848665

25,383

28

34,4550



23,38

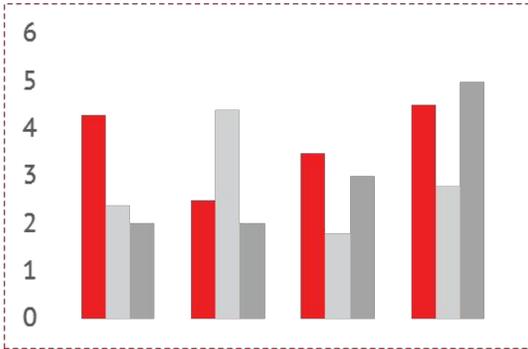
25,38

28,00

34,46

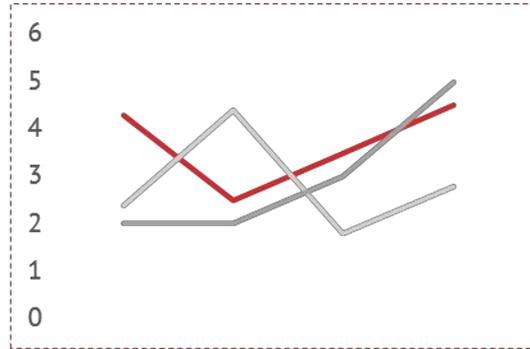
# Информацию удобно представлять в диаграммах и графиках

Существует несколько наиболее применяемых типов диаграмм и графиков, которые мы бы посоветовали вам активно использовать во время работы над презентацией



**Диаграммы  
горизонтальные и  
вертикальные**

используются для сравнения однородных величин на определенный момент времени или для отражения изменения одной и той же величины за несколько временных интервалов



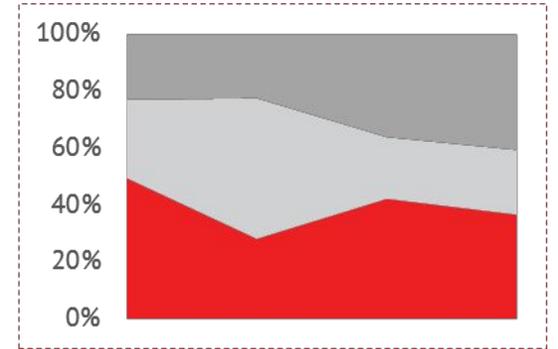
**Графики**

удобно использовать для отражения динамики однородных или связанных между собой величин



**Круговая диаграмма**

отражает структуру чего бы то ни было в долях



**Диаграмма с  
областями**

используется для иллюстрирования накапливающихся процессов или отражения динамических изменений структуры

# Задание

Нарисуйте на листе бумаги ту диаграмму, которая наиболее точно отражает мысль высказывания

## **Высказывание 1**

» В течение следующих 10 лет прогнозируется увеличение объёма продаж

## **Высказывание 2**

» Большинство сотрудников получают от 30 до 35 тыс. долл.

## **Высказывание 3**

» Более высокие цены на отдельные марки бензина не означают более высокое качество

## **Высказывание 4**

» В сентябре уровень текучести кадров в шести подразделениях был примерно одинаков

## **Высказывание 5**

» Большая часть всех фондов задействована в производстве

## **Высказывание 6**

» Размер прибавки по результатам работы не зависит от выслуги лет

# Требования к слайдам

Слайды должны быть понятными, точными, иллюстративными и красивыми

## ПРАВИЛА СОДЕРЖАНИЯ

### «См выше»

Заголовок обобщает все сказанное, отражает ключевую идею слайда и является частью сторилайна

### «См ниже»

Содержание слайда обосновывает его заголовок

Приведено достаточно цифр и другой конкретики

### «Говорит сам за себя»

Идея слайда ясна, утверждения логичны, непротиворечивы и аргументированы полно и без ошибок

## ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ

### «Разумный объем информации»

Слайд не перегружен и легко читается

Структура проста и понятна

### «Максимальная наглядность»

Минимум текста, максимум схем, графиков и т.д., расположенных симметрично

### «Единый формат»

Одинаковые шрифты, цвета, отступы, размеры объектов. Указаны источники, единицы измерения. Обозначены оси графиков и объекты, и т.д.



Итог

## Выводы. Полезные советы



# Несколько полезных советов

Используйте эти советы, чтобы сделать Вашу презентацию наиболее эффективной



## Советы по оформлению слайдов

- Не делайте страницы, подобные этой: нет страницам со сплошным текстом – лучше графики
- Добивайтесь однородности шрифтов, цвета и способов выделения информации на слайде
- Не используйте нестандартные шрифты и затемнения из-за проблем отображения
- Нарисуйте сложные слайды сначала от руки на бумаге. Используйте карандаш, чтобы можно было править



## Советы по представлению информации

- Сообщение слайда обязательно!
- Выражайте на слайде одну идею; и это должна быть понятная и чёткая идея
- Используйте однородные конструкции



## Советы по данным

- Представляйте ваши выводы из данных, а не сами данные
- Предоставляйте источники данных на каждой странице
- Располагайте подробности и расчёты в приложении к презентации
- Проверяйте цифры всегда и добивайтесь отсутствия глупых ошибок
- Округляйте числа, если это возможно, но при этом добивайтесь равенства сумм

# Как сделать презентацию еще лучше?



Использовать качественную графику



Специальные дополнения к PowerPoint и Excel



Разработать узнаваемый «фирменный» дизайн для всех презентаций команды



Аккуратно оформить не только основную часть презентации, но и приложения к ней

# По завершении работы проверьте себя

## Структура

Название презентации отражает её главную идею

Основные цели презентации ясно изложены в её начале

Соблюдается «горизонтальная логика» заголовков слайдов

Все слайды последовательно взаимосвязаны и между ними прослеживается четкая сторилайн

## Сообщение (идея)

Один слайд содержит одну идею

Содержание слайда соответствует его заголовку

Используются короткие предложения, четко отражающие мысль

Отсутствует лишняя информация, отвлекающая от главной мысли

## Формат презентаци и

В презентации присутствуют графики, схемы и диаграммы, обосновывающие утверждения

Цветовая гамма презентации гармонична и содержит не более 3-5

цветов. Заголовки информативны и отражают главную мысль слайда

Все слайды оформлены в едином стиле

Используемые clipart и анимации не отвлекают от главной мысли слайда



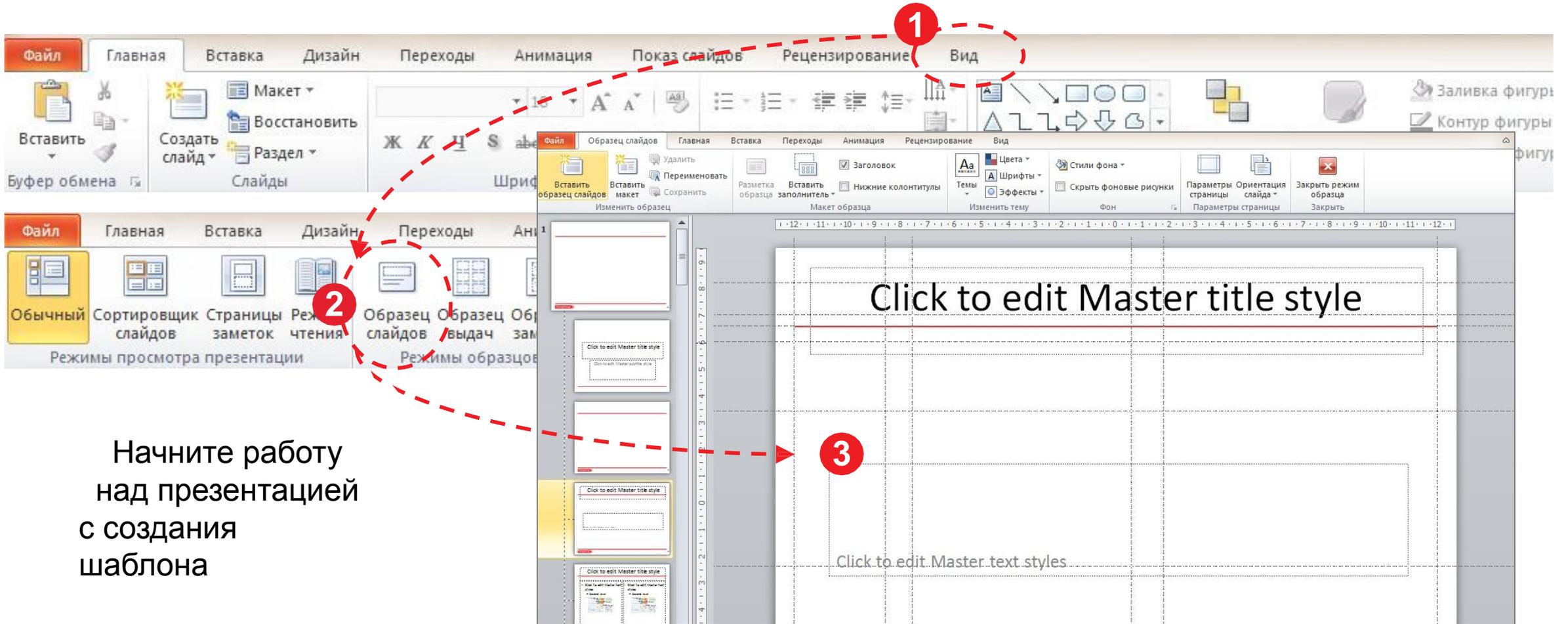
# Как работать с Power Point

Эффективно и быстро



# Master-slide (образец слайдов)

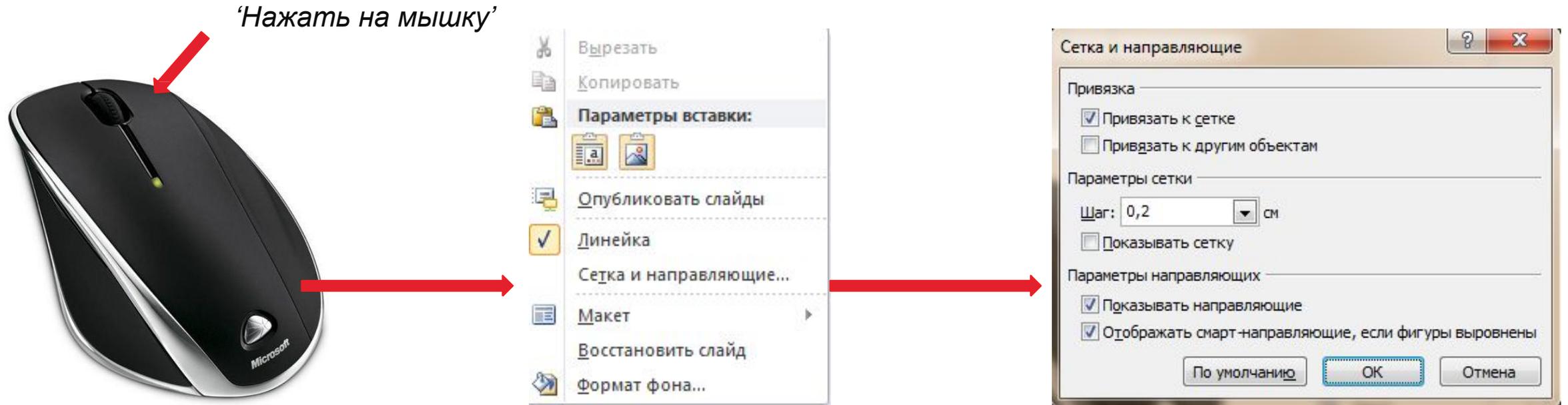
Master-slide (Образец слайдов) поможет вам создать удобный дизайн слайдов, нечувствительных к случайным ошибкам



Начните работу над презентацией с создания шаблона

# Использование направляющих

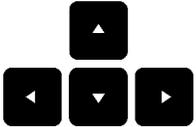
Для эффективной работы с PowerPoint важно использовать направляющие, которые позволят вам четко видеть структуру слайдов и следить за их стилем



# Комбинации клавиш

Некоторые комбинации клавиш позволят Вам сократить до 30 % времени на создание презентаций

## Комбинации клавиш



- **Alt + Tab** – переключение между окнами
- **Ctrl + C** - Копировать
- **Ctrl + V** - Вставить
- **Ctrl + X** - Вырезать
- **Ctrl + A** – Выделить всё
- **Shift + Alt** + Стрелка вправо или влево - Повысить или понизить уровень списка
- **Ctrl + F** – Найти
- **Ctrl + Z** – Вернуться на одно действие назад
- **Ctrl + Y** – Перейти на одно действие вперед
- **Ctrl + B** – жирный
- **Windows + D** – перейти на рабочий стол
- **Shift + F10** – вызвать контекстное меню
- **Ctrl + O** - Открыть
- **Ctrl + S** - Сохранить
- **Ctrl + N** – Открыть новый документ
- **Ctrl + Home** – перейти к началу документа
- **Ctrl + End** – перейти к концу документа
- **Windows + E** – открыть «Мой компьютер»

## Комбинации при работе с мышкой



Нажмите данные клавиши во время изменения размеров или перемещении объектов:

- **Alt** – Небольшой шаг перемещения
- **Ctrl** – Копирование объекта
- **Shift** – Сохранение пропорций при изменении размеров предмета и выставление правильных (квадрат, круг) пропорций при создании нового предмета