9 мыслей о презентациях

Алексей Бурба

Oraculum

Без спикера часть слайдов будет непонятна

10 лет
презентаций

Точка контакта:
презентация

Алексей Каптерев
Алексей Бурба

4.6

британская высшая школа дизайна

Куратор «Искусство презентации»

NPS курса > 90%

Клиенты за 2020–21

IT & Tech

mindbox
Яндекс
hh.ru HeadHunter
КРОК
bercut
orange Business Services
softline
ITS
Panasonic

Маркетинг

IT-AGENCY
AROЯA
PINSCHER CRM

Маркетплейсы

циан
YOU DO

FMCG и ретейл

X5
METRO
М.ВидеоЭльдорадо
Петрович
UNITED COLORS OF BENETTON.
Vprok.ru Перекрёсток
simple
детский мир
divan.ru
издательство МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР
crocs
AMER SPORTS
BURGER KING
альпина книги
Галамарт
TOM TAILOR
12 storeez
LOVE REPUBLIC

Фарма

ВЕРТЕКС Фармацевтическая компания
СБЕР ЕАПТЕКА
РИГЛА

Образование

АГИКИ
британская высшая школа дизайна
BiZ ШКОЛА ГЛОБАЛЬНОГО БИЗНЕСА

1 Презентация — это микс жанров

В чём конечная цель презентации?

Развлечь: *в чем главный прикол?*

Проинформировать: *в чем главный тезис?*

Продать: *что я хочу, чтобы сделал кто?*

Принять совместное решение

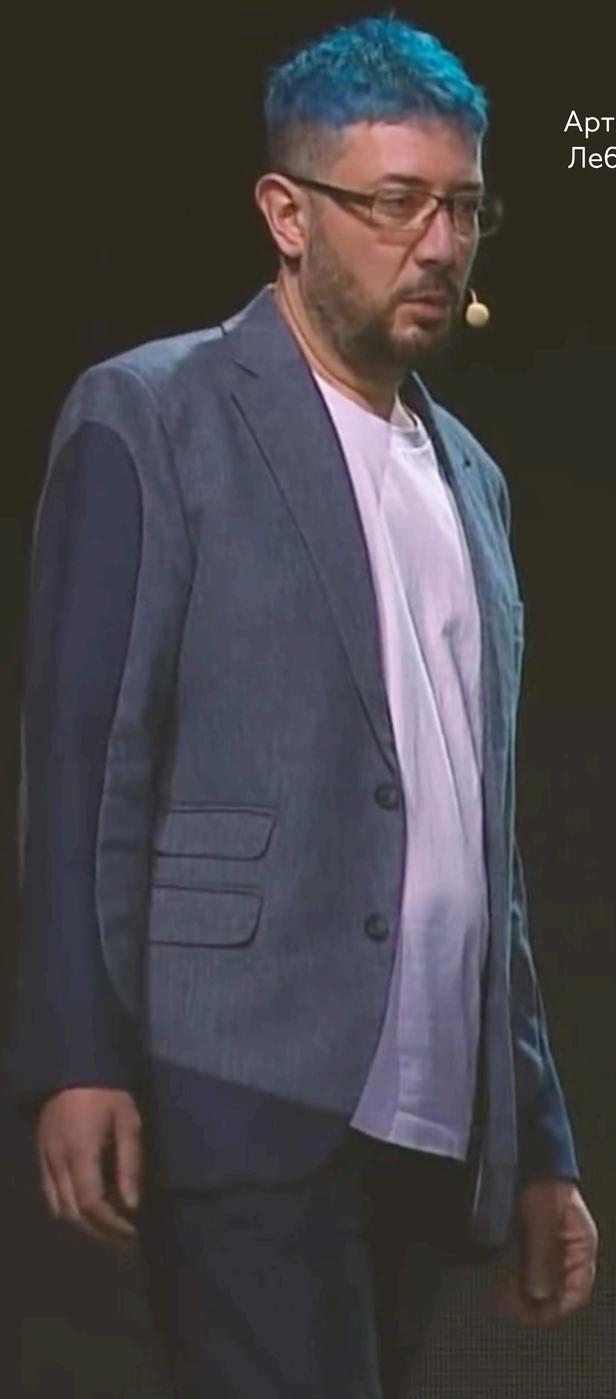
Виды целей — адаптация работ Цицерона (ancientrome.ru/antlitr/t.htm?a=1423777005#069) и Квинтилиана (ancientrome.ru/antlitr/t.htm?a=1295586995)

Люис
Си Кей

Развлекательный жанр

1. Всем привет, меня зовут Тема
2. Когда-то я был обычным советским школьником в СССР
3. Стенгазета за 3 рубля в год по подписке. Закрыли за стихи.
4. Дизайн — деятельность человека по созданию искуственности. Берем палено — получаем Буратино.
5. Мою страницу на сайте штатовского университета снесли за копирайт.
6. Ринет. Логотип. Домен. Я стал дизайнеров веб-сайтом, когда никто этим просто не занимался.
7. Главный секрет — всем успешным людям повезло. Им просто неудобно признать, что это не они умные, а им повезло.
8. Путешествия — это бесмысленное, но приятное дело
9. Все люди вокруг очень умные. Как только понял и уменьшил личное присутствие в компании, то все полетело. 1 проект в день выходит (это много).
10. Даже умным надо доказать, что ты не лох в своем деле. Это убирает постоянную пробу тебя.
11. Нужно дать людям интересную задачу, которая имеет еще и имеет смысл (востребованность для других людей). Если ты умеешь ставить такие задачи, то люди будут за тобой держаться.
12. Не недооценивайте уборщицу и любых других бэкенд людей. Их труд может быть менее оплачиваемым, но уважение их такое же, как и всех.
13. Каждый отвечает за своё дело, и НЕ лезет в чужие дела. У нас директор не может ничего говорить про дизайн. Он не может оценивать логотип.
14. Минимум людей в переговорке
15. Успех — это то, что кому-то нужен твой труд
16. Дизайн, который не обсуждают — это проблема. Плохие комментарии — это не проблема.
17. Нужно делать новую идею, чтобы не положили на полку «логотипы торговых центров»

Source: https://www.youtube.com/watch?v=_zG3S1YYbLo



Артемий Лебедев

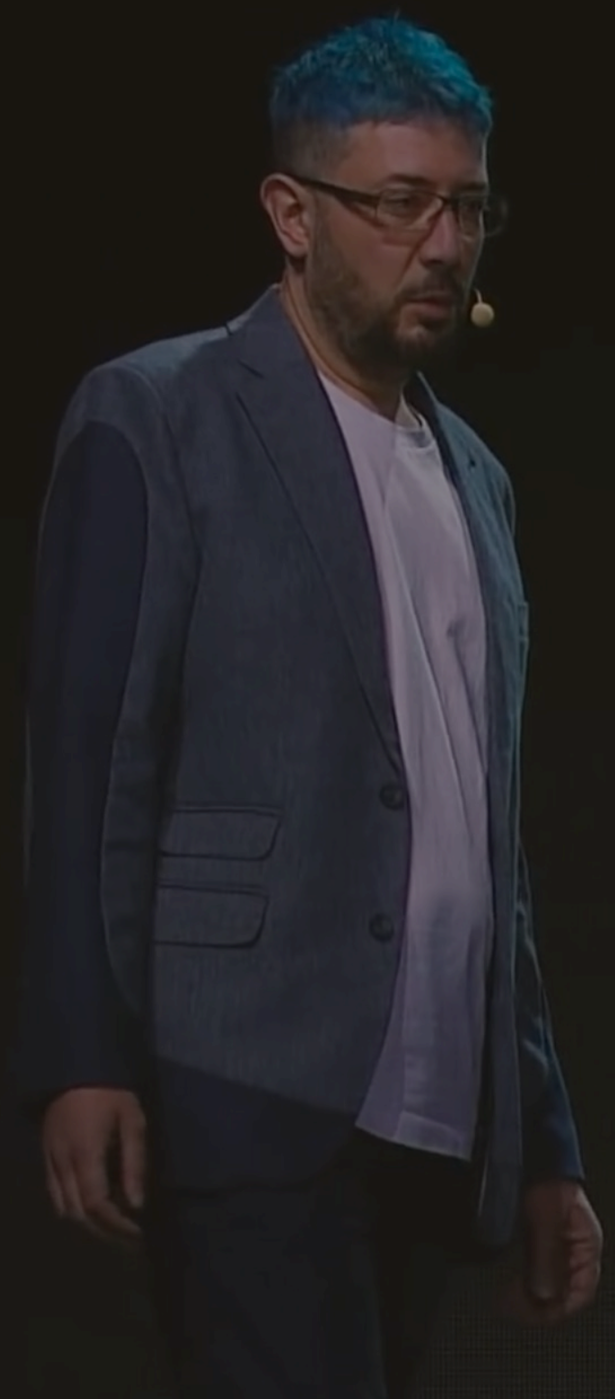
1. Всем привет, меня зовут Тема
2. Когда-то я был обычным советским школьником в СССР
3. Стенгазета за 3 рубля в год по подписке. Закрыли за стихи.

10. Даже умным надо доказать, что ты не лох в своем деле. Это убирает постоянную пробу тебя.
11. Нужно дать людям интересную задачу, которая имеет еще и имеет смысл (востребованность для других людей). Если ты умеешь ставить такие задачи, то

2-й по популярности комментарий

А Артемию точно сказали, что тема выступления «Совмещение работы, путешествий и личной жизни», а не «**говори, что в голову приходит**»?

566 ОТВЕТИТЬ



Awake craniotomy for brain tumor resection: the rule rather than the exception?

J Neurosurg Anesthesiol. 2013 Jul;25(3):240-7

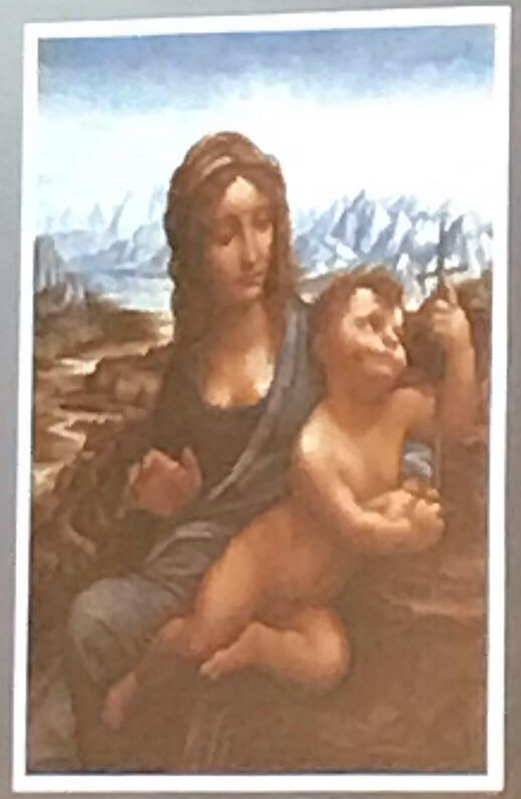
Brown T[1], Shah AH, Bregy A, Shah NH, Thambuswamy M, Barbante E, Fuhrman T, Komotar RJ

Literature search 1970-2012 for tumor resection under general anesthesia (GA) or awake craniotomy (AC).

8 studies with 951 patients (in 540 patients GA and in 411 pts AC) were included in this review.

Surgery time was shorter in AC vs. GA.
Postoperative deficits were less frequent after AC.
AC result in a shorter hospital stay than GA .

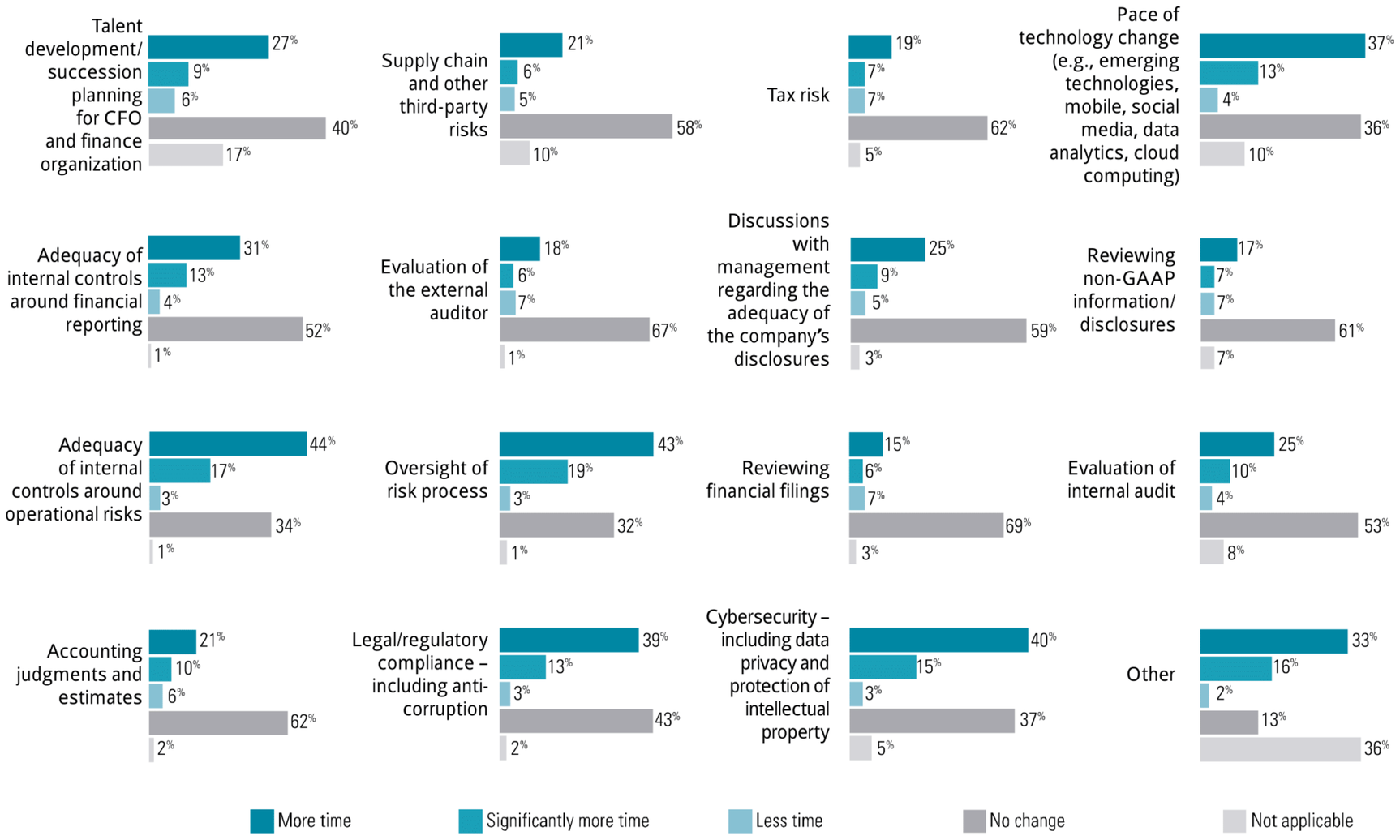
Given the safety of AC for resection of eloquent tumors, the data suggests an expanded role for AC in brain tumor surgery regardless of tumor location.



Leonardo da Vinci
The lansdowne madonna (1501)

Информационный жанр

Q2. How much agenda time should your audit committee devote to the following matters in 2015, compared to 2014?



© 2015 KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. Member firms of the KPMG network of independent firms are affiliated with KPMG International. KPMG International provides no client services. No member firm has any authority to obligate or bind KPMG International or any other member firm vis-à-vis third parties, nor does KPMG International have any such authority to obligate or bind any member firm. All rights reserved. NDPPS 319625

Продающий жанр

Жанр диалога

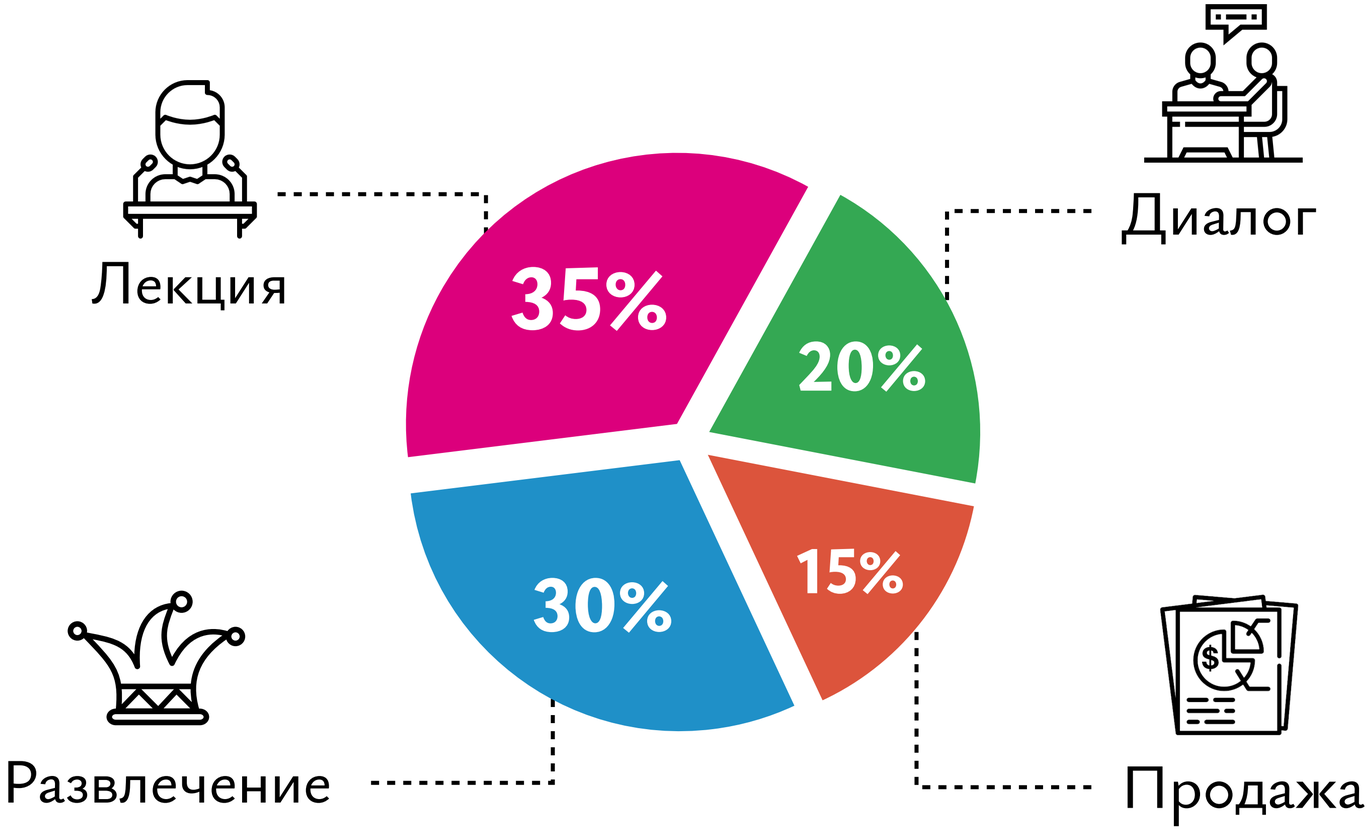
У меня сыпь на ноге!
Нам важнее откосить или вылечиться?

Суровая правда жизни

Вы никогда не работаете в одном жанре

Любая презентация — смесь жанров

Это просто пример расклада



50% Развлечение
50% Продажа

Al Gore, TED 2006

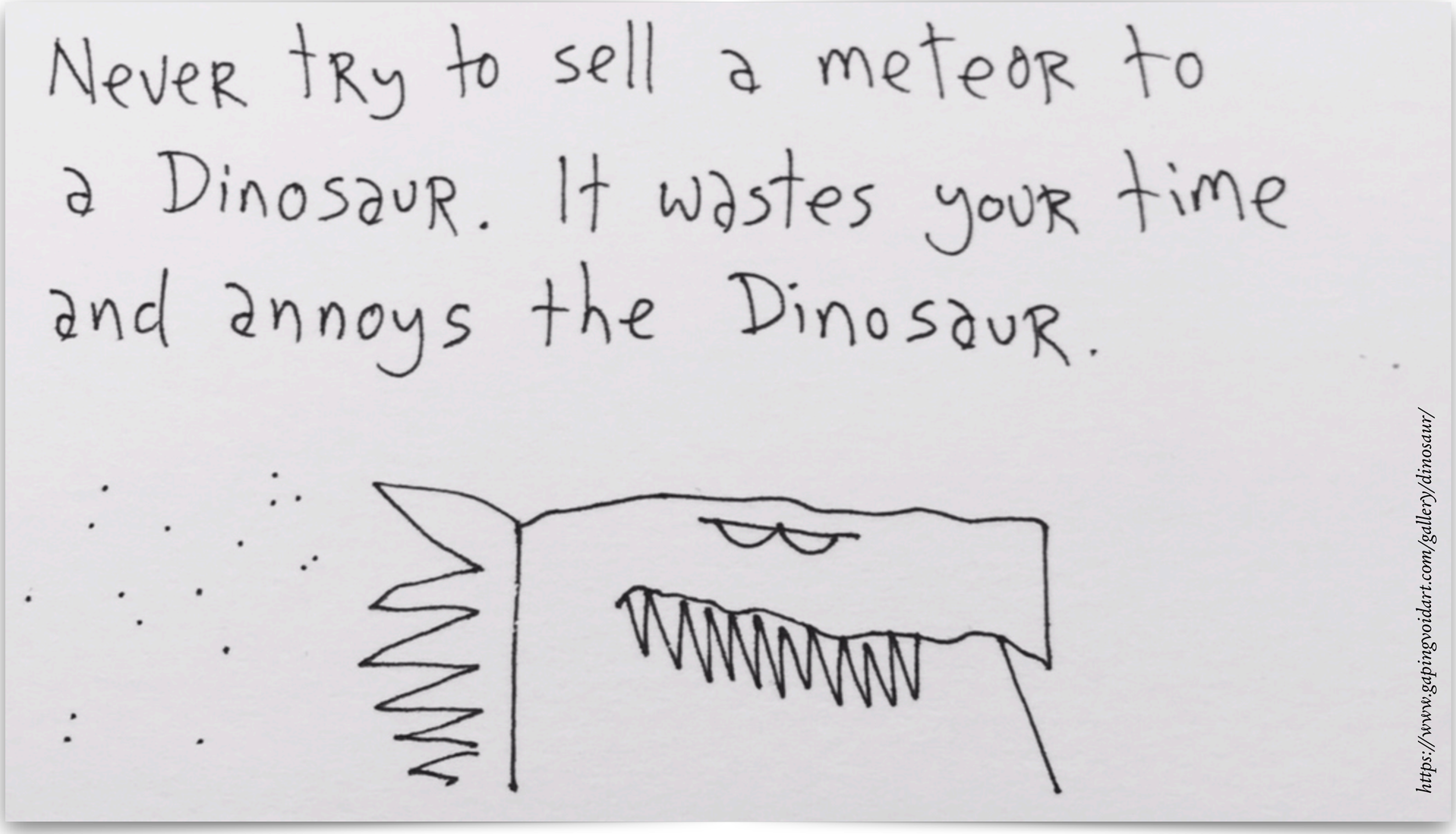
Elon Musk, Cybertruck presentation, 2019

Как составлять *свой микс* жанров?

Итак, у вас есть цель

- Развлечь
- Проинформировать
- Продать
- Принять решение

но...

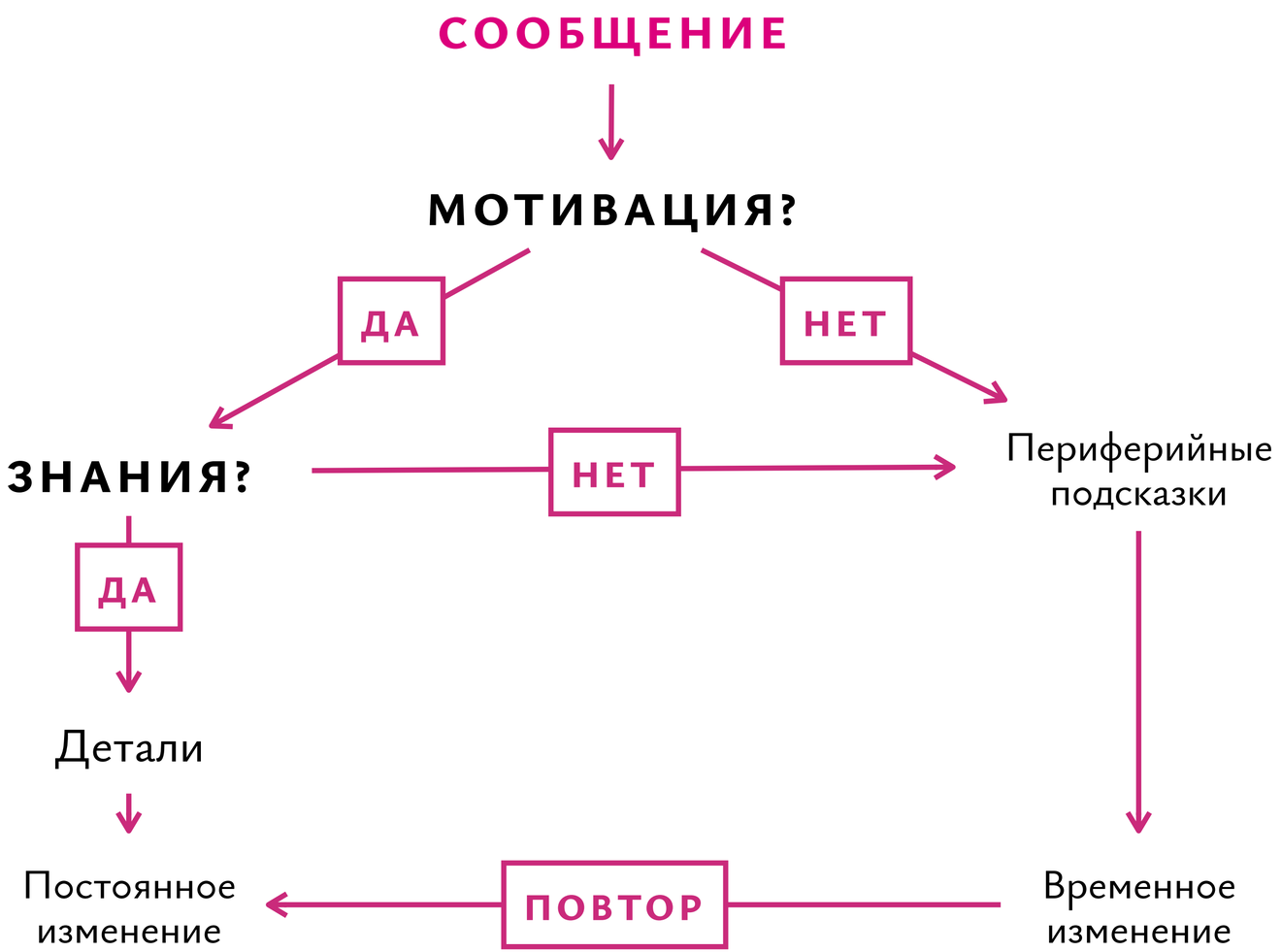


Перевод:

Никогда не пытайтесь продать метеор динозавру. Это бесполезная трата времени и к тому же раздражает динозавра.

Модель вероятности сознательной обработки информации

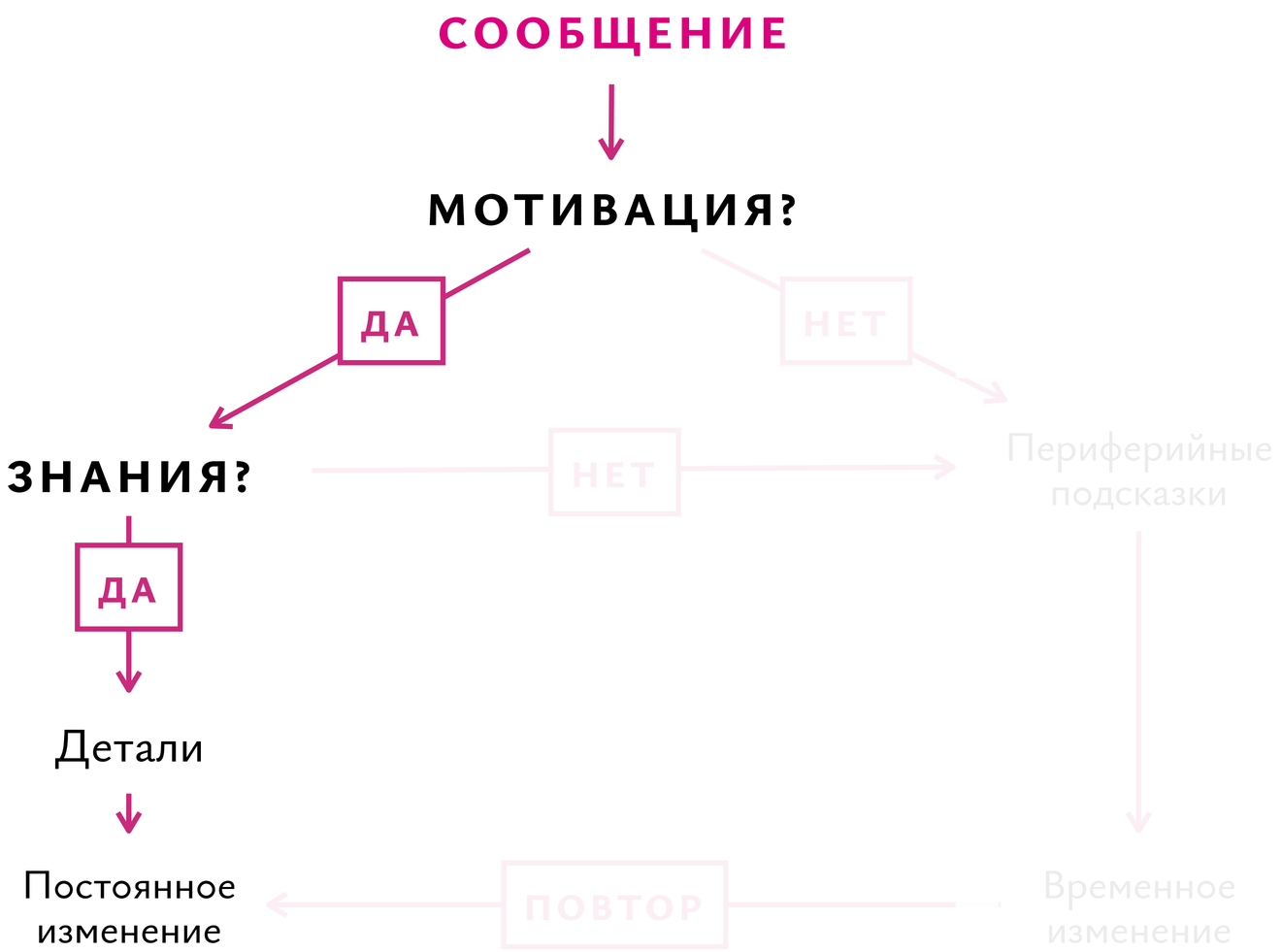
Elaboration Likelihood Model
by Richard E. Petty and John Cacioppo



Source EN: http://www.communicationcache.com/uploads/1/0/8/8/10887248/source_factors_and_the_elaboration_likelihood_model_of_persuasion.pdf

Модель вероятности сознательной обработки информации

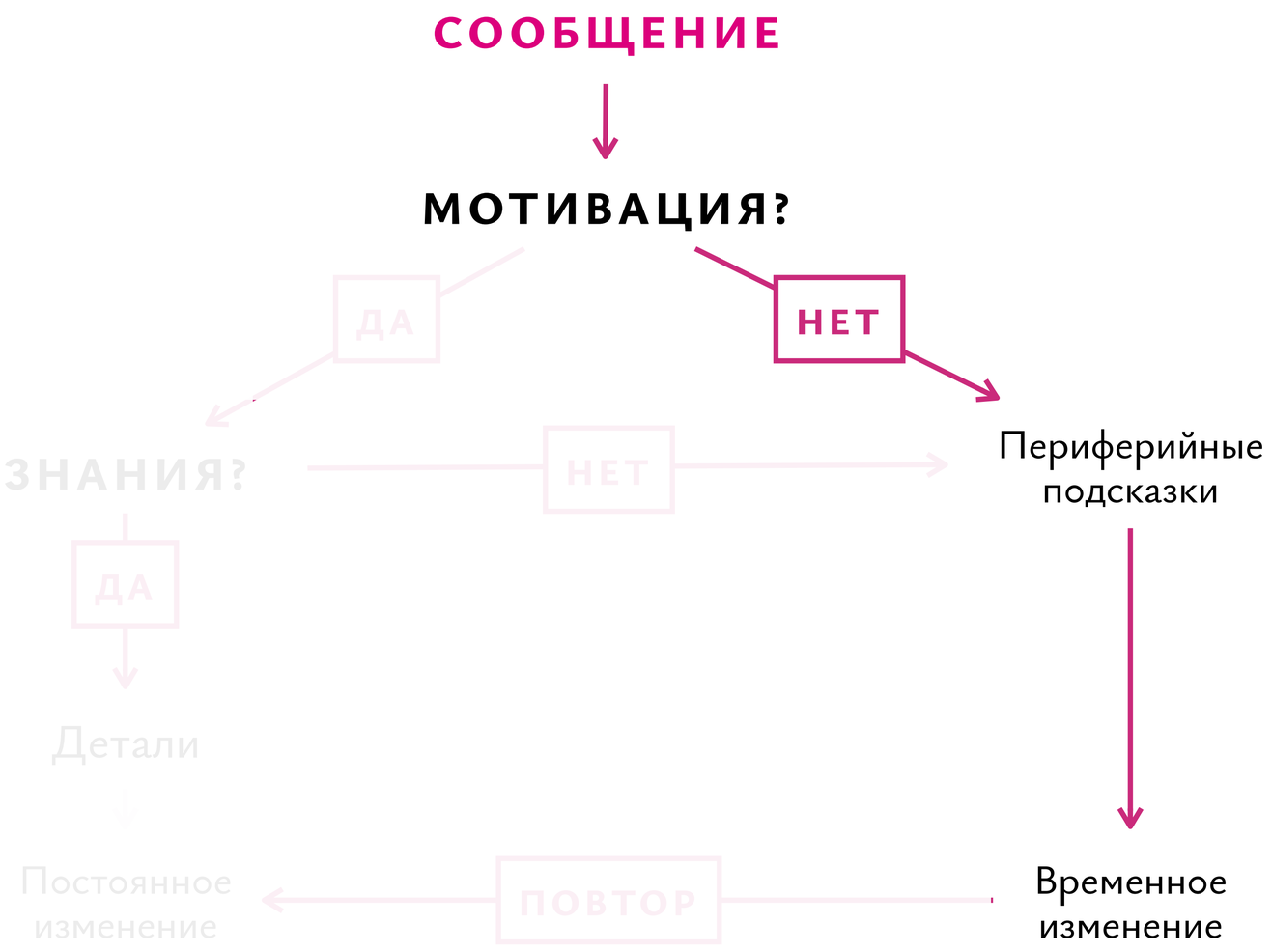
Elaboration Likelihood Model
by Richard E. Petty and John Cacioppo



Source EN: http://www.communicationcache.com/uploads/1/0/8/8/10887248/source_factors_and_the_elaboration_likelihood_model_of_persuasion.pdf

Модель вероятности сознательной обработки информации

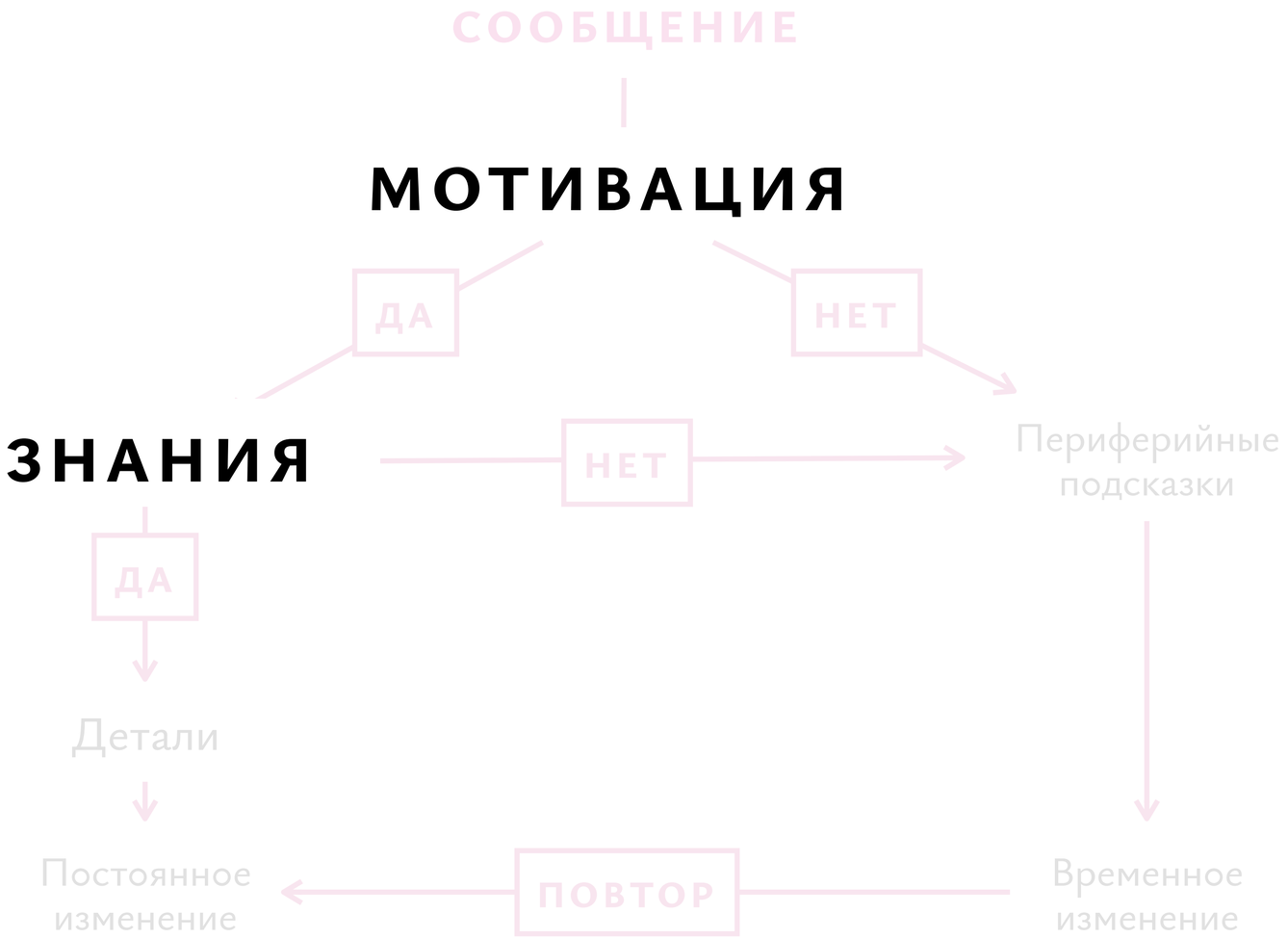
Elaboration Likelihood Model
by Richard E. Petty and John Cacioppo



Source EN: http://www.communicationcache.com/uploads/1/0/8/8/10887248/source_factors_and_the_elaboration_likelihood_model_of_persuasion.pdf

Модель вероятности сознательной обработки информации

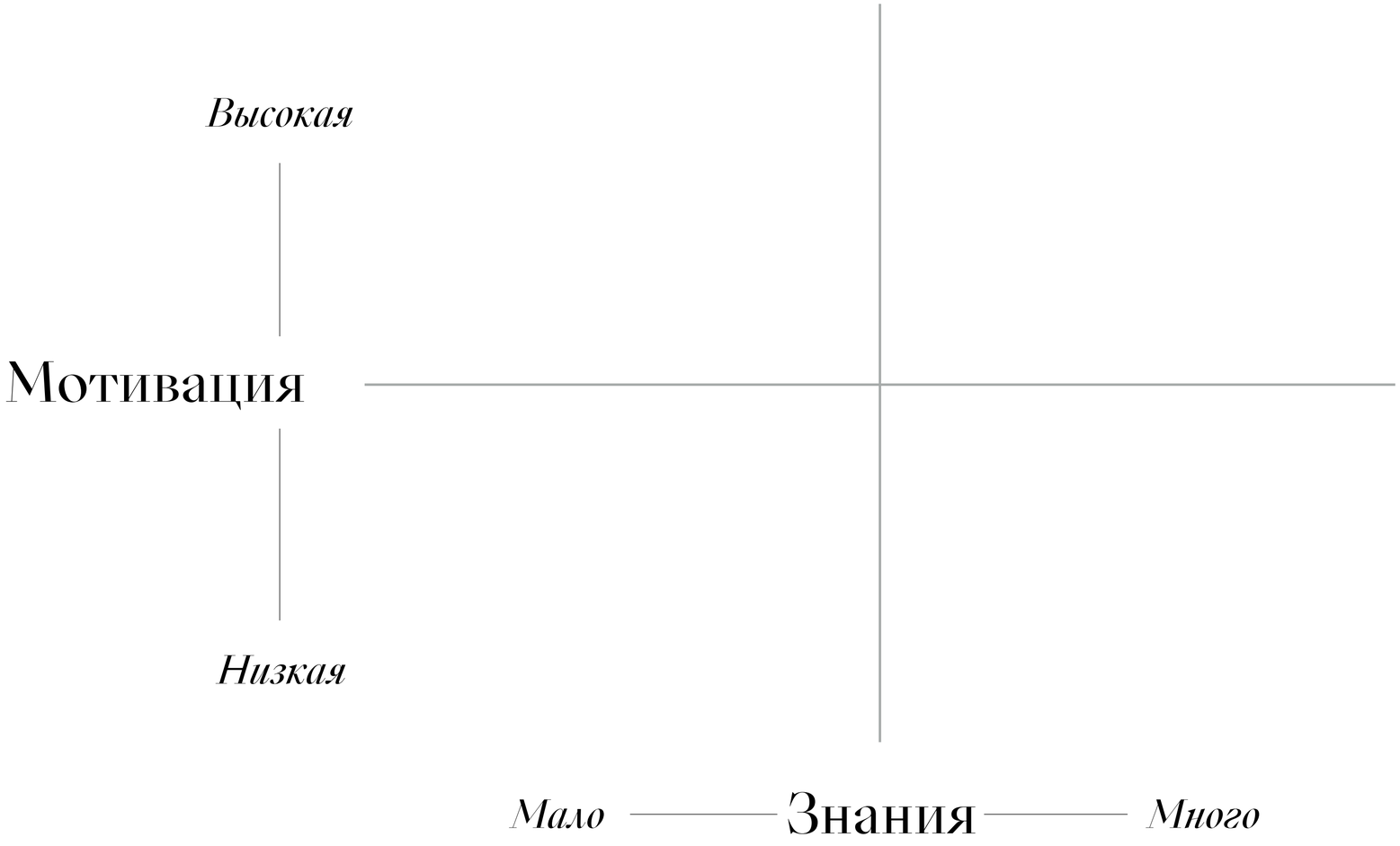
Elaboration Likelihood Model
by Richard E. Petty and John Cacioppo



Source EN: http://www.communicationcache.com/uploads/1/0/8/8/10887248/source_factors_and_the_elaboration_likelihood_model_of_persuasion.pdf

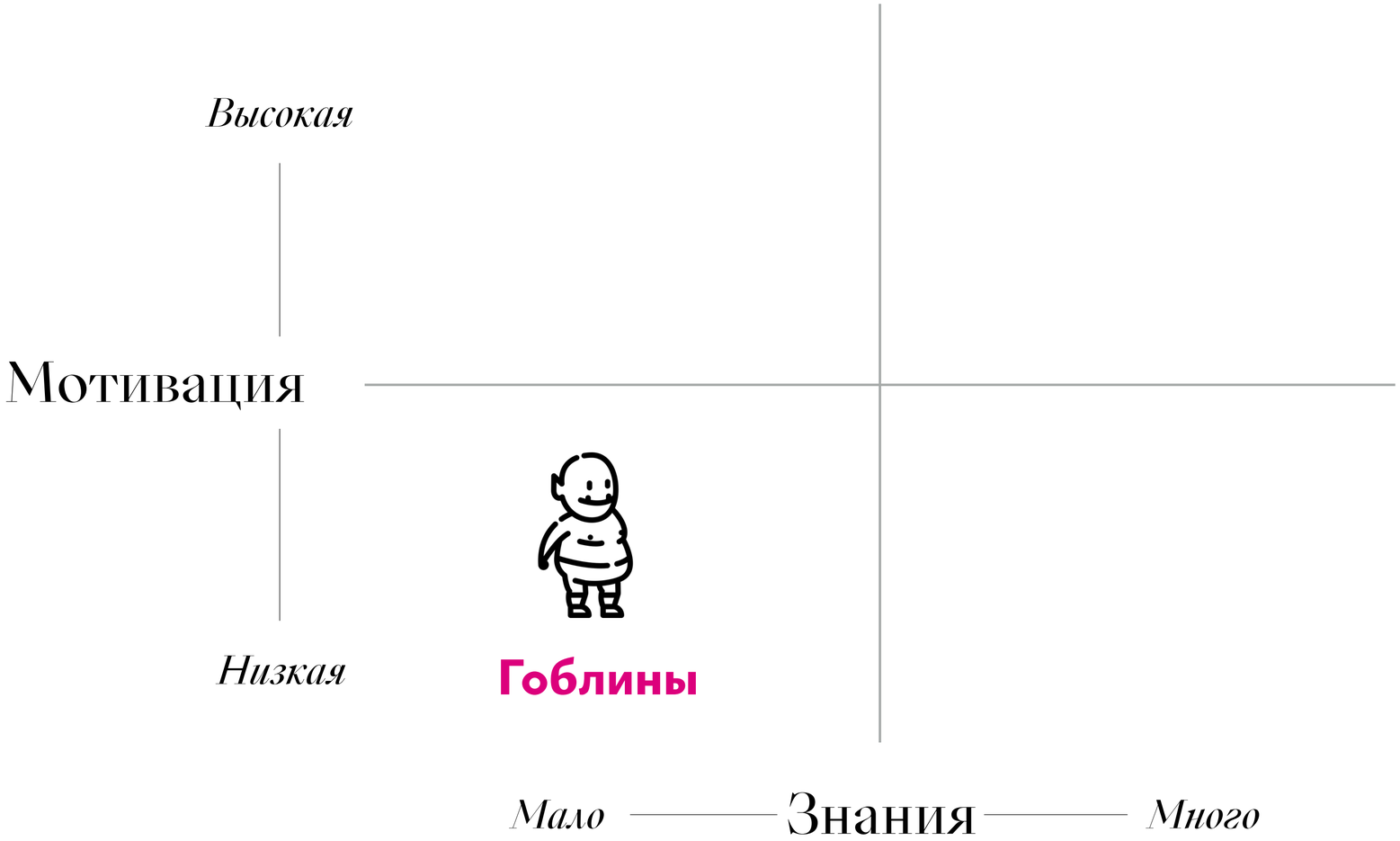
Кто ваша аудитория?

Матрица Каптерева на основе ELM-модели



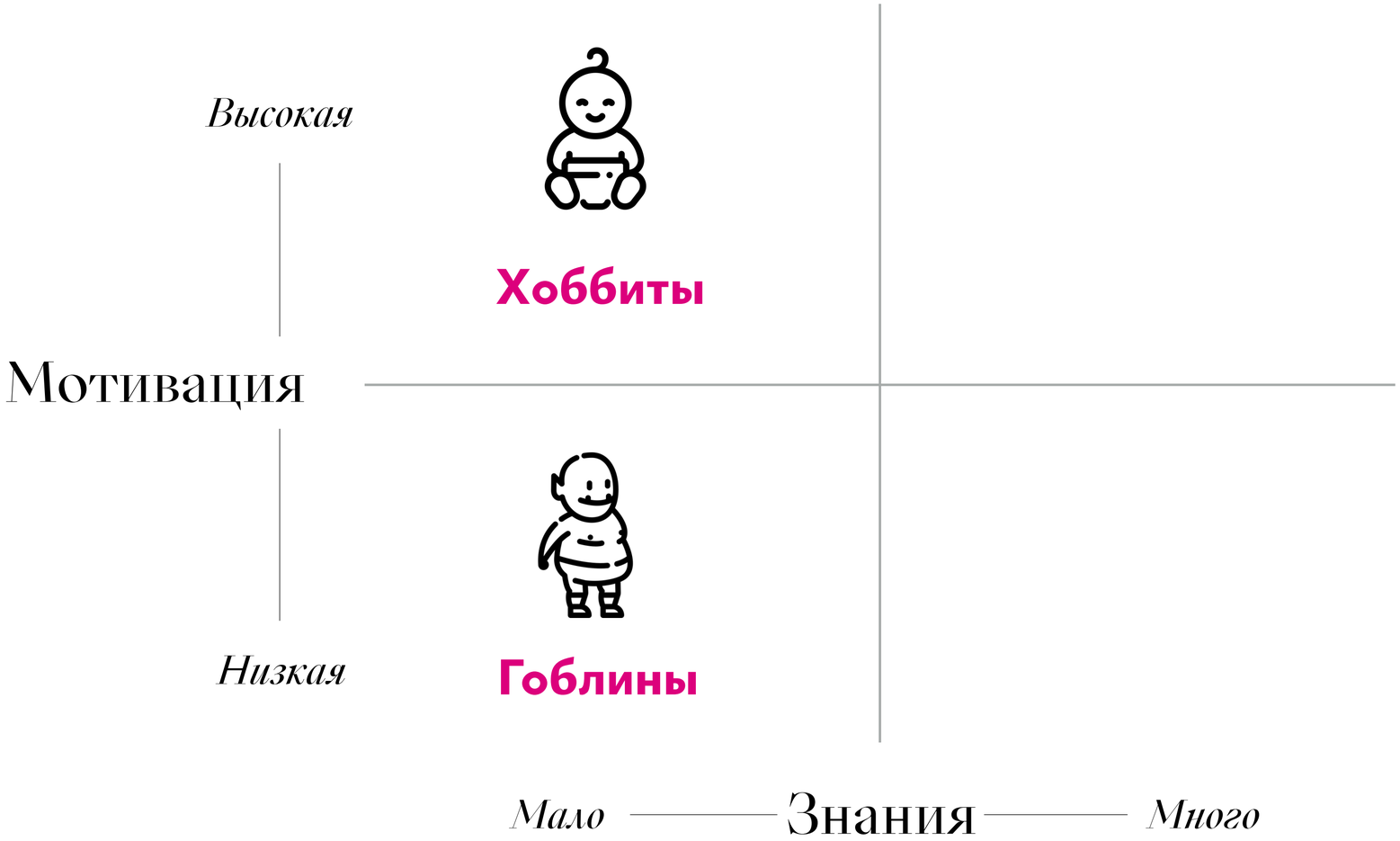
Кто ваша аудитория?

Матрица Каптерева на основе ELM-модели



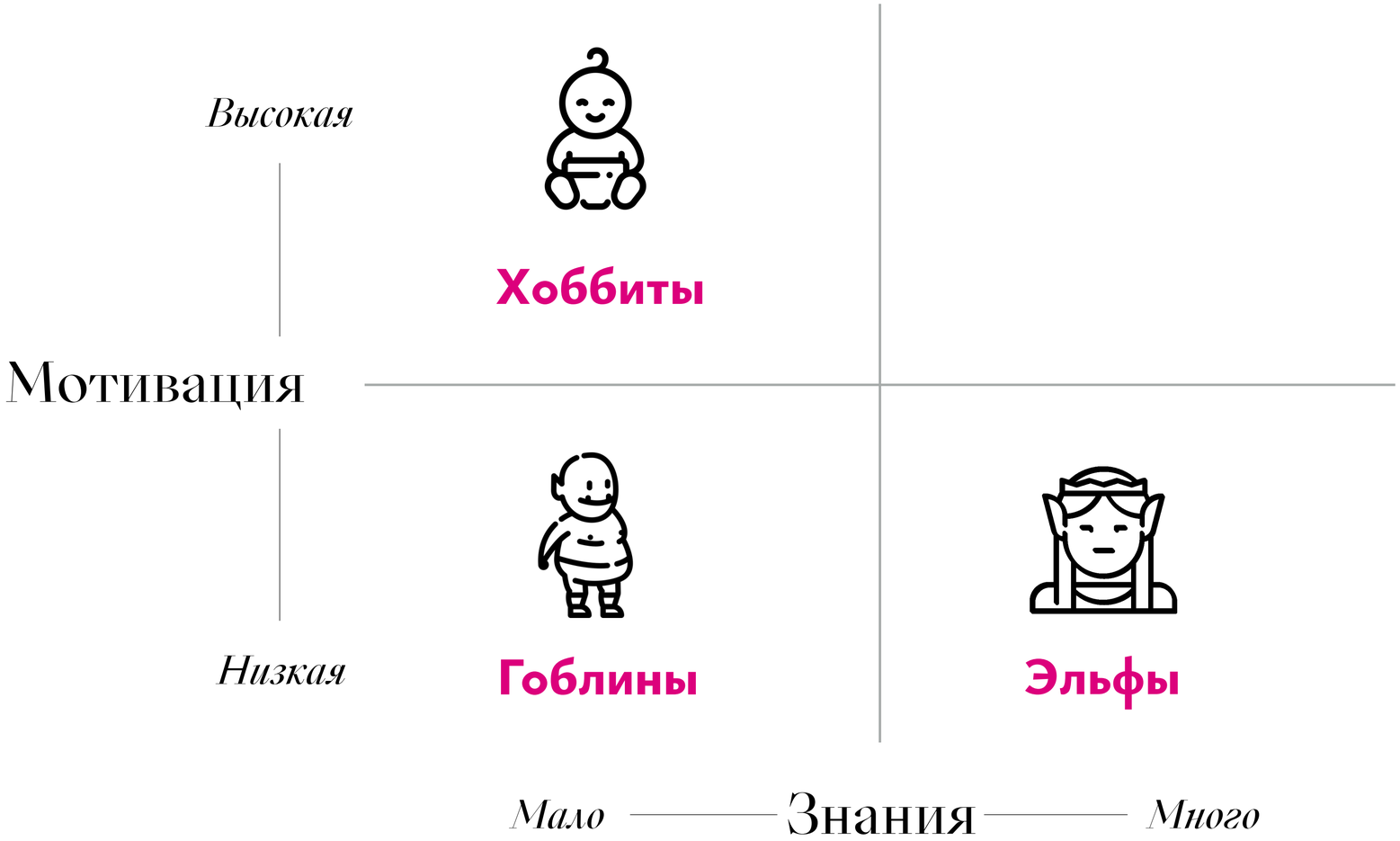
Кто ваша аудитория?

Матрица Каптерева на основе ELM-модели



Кто ваша аудитория?

Матрица Каптерева на основе ELM-модели



Кто ваша аудитория?

Матрица Каптерева на основе ELM-модели

Высокая

Мотивация

Низкая

Хоббиты

Волшебники

Гоблины

Эльфы

Мало — Знания — *Много*

Как с ними общаться?

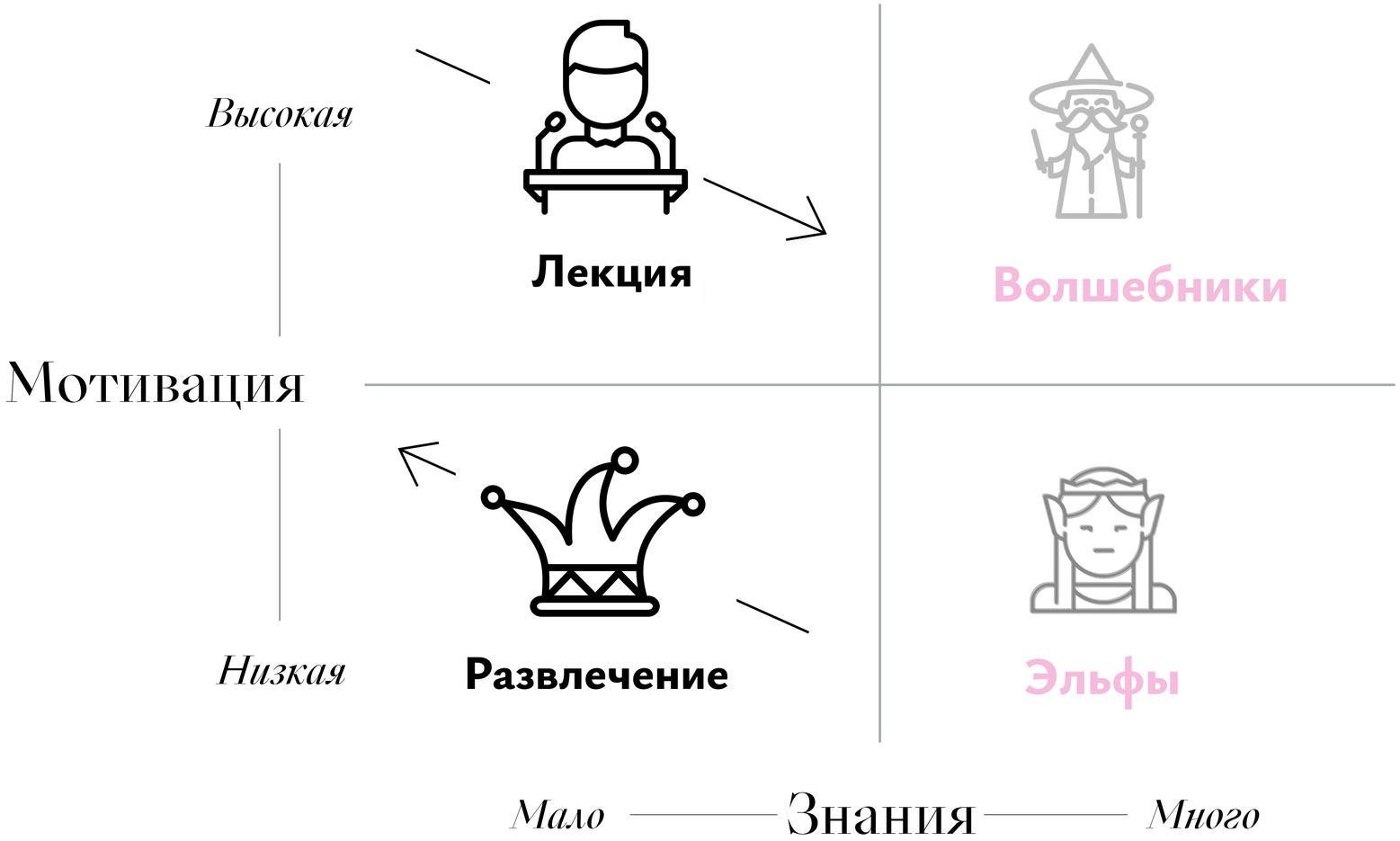
Матрица Каптерева на основе ELM-модели

Как с ними общаться?

Матрица Каптерева на основе ELM-модели

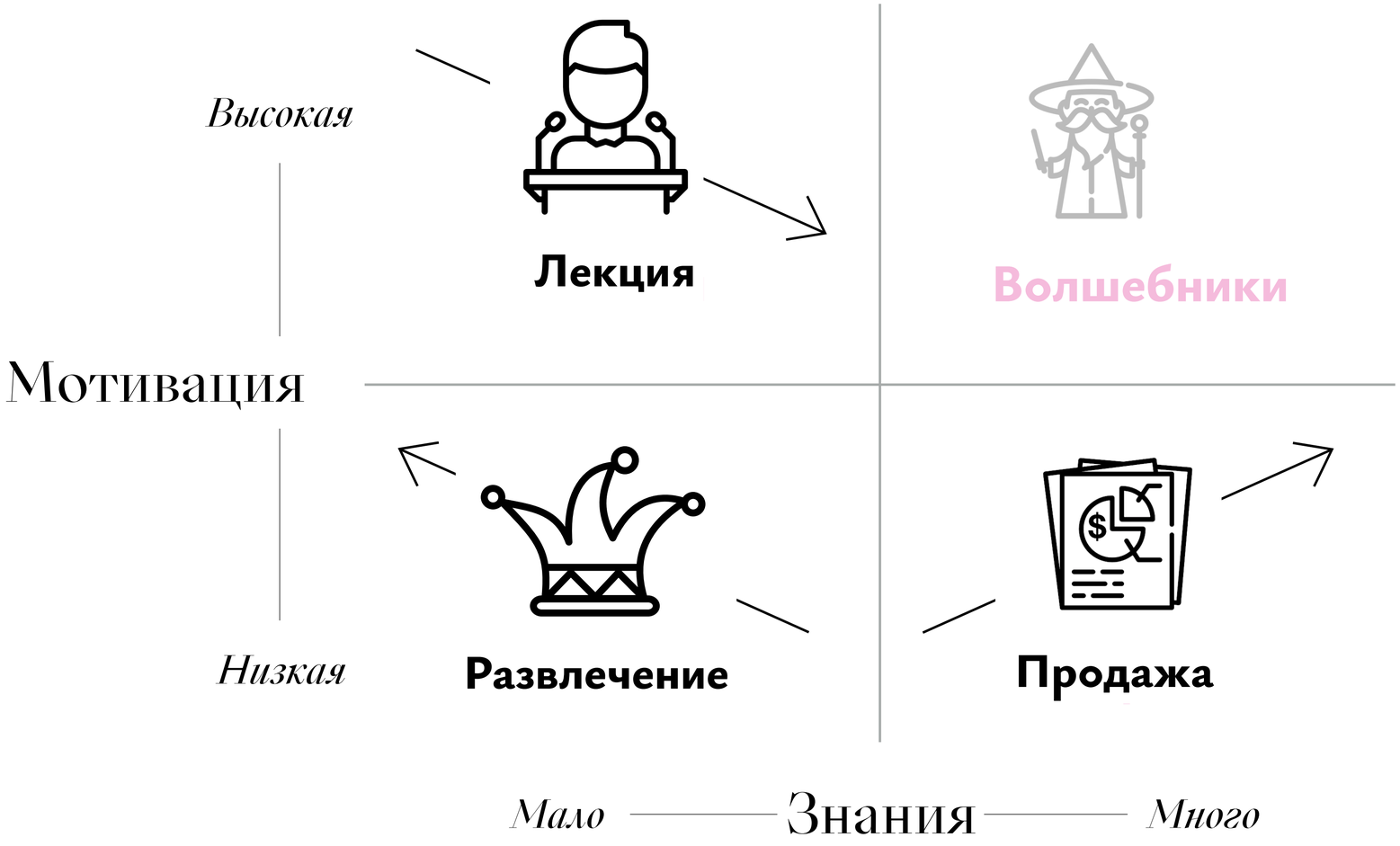
Как с ними общаться?

Матрица Каптерева на основе ELM-модели



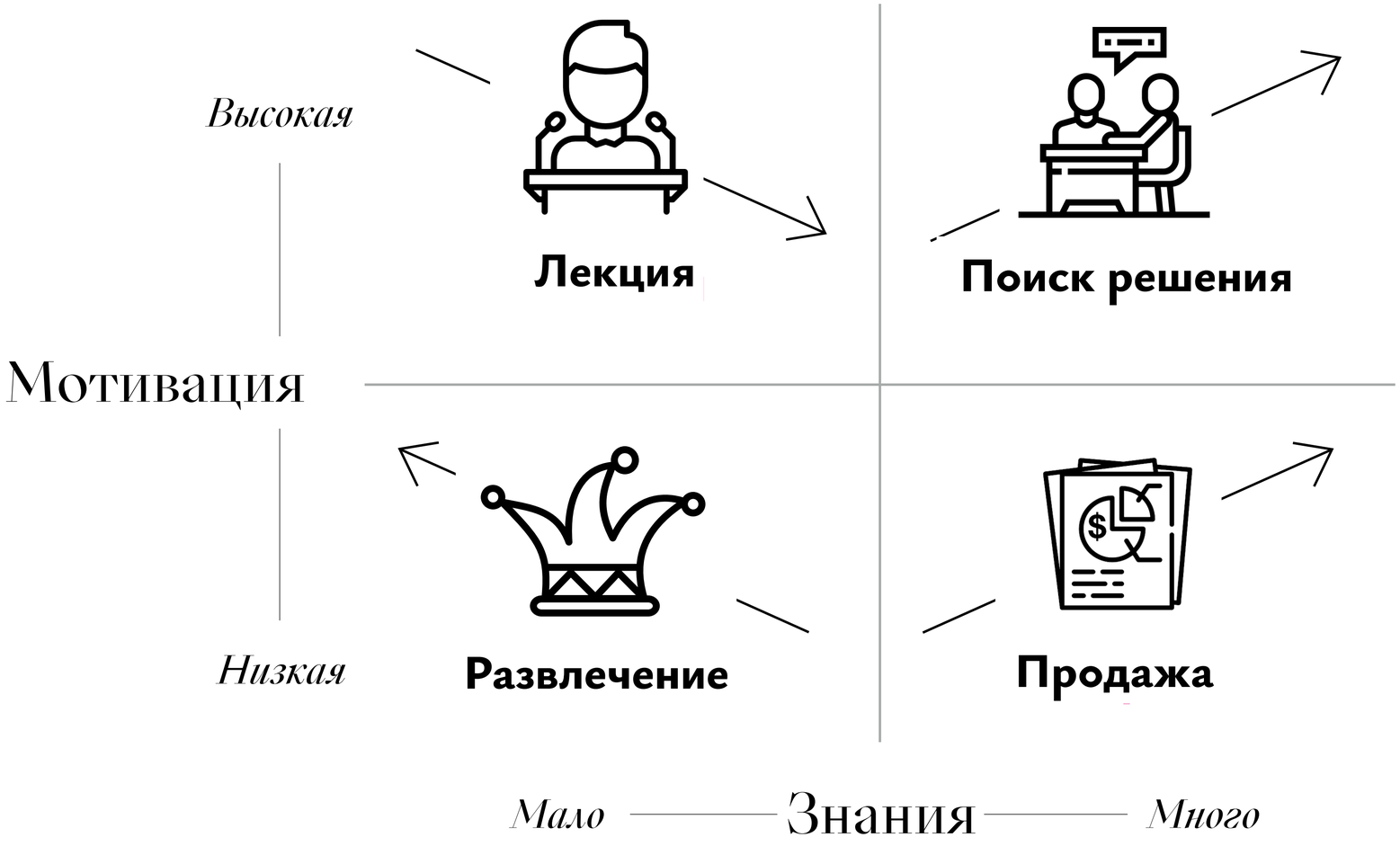
Как с ними общаться?

Матрица Каптерева на основе ELM-модели



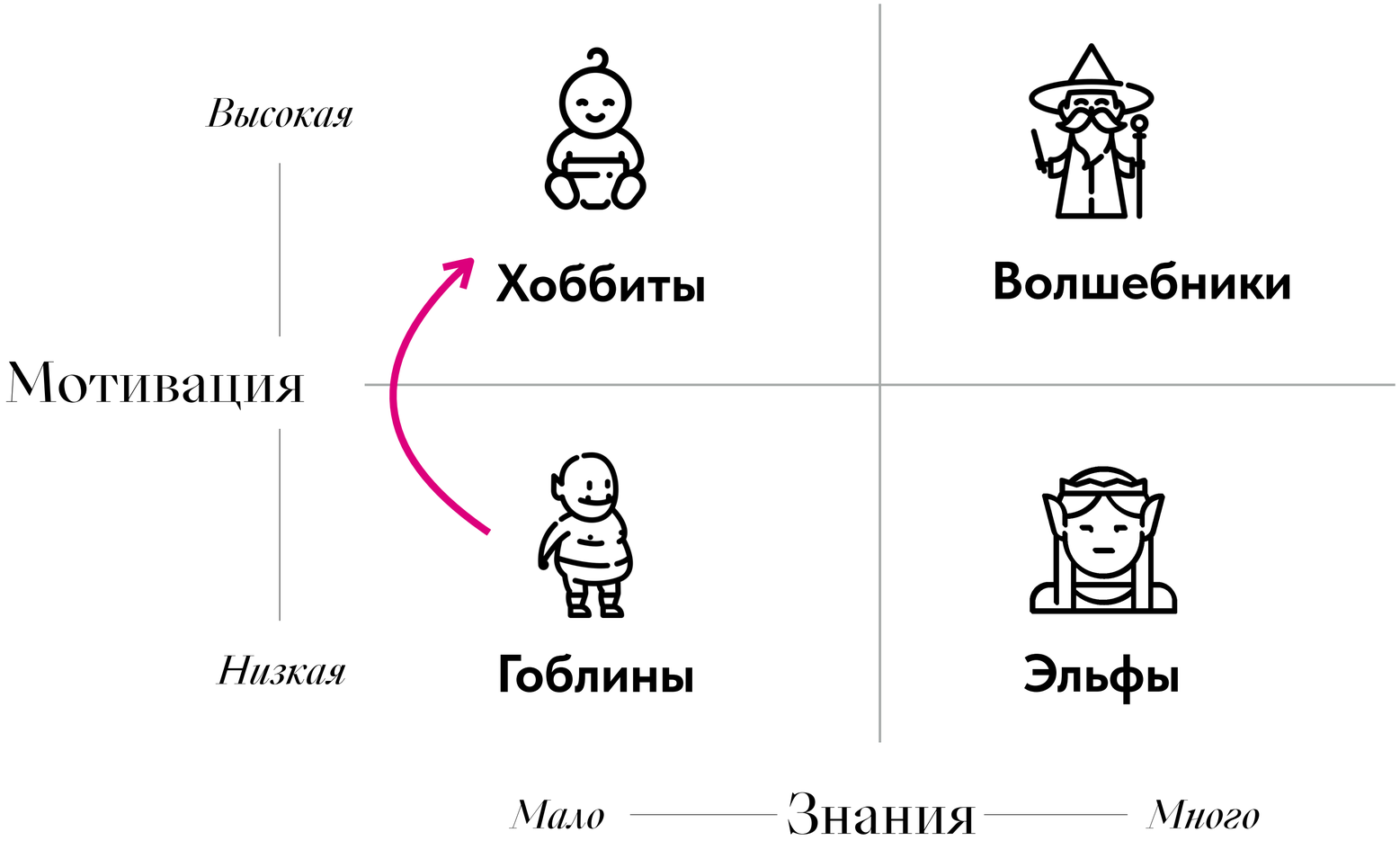
Как с ними общаться?

Матрица Каптерева на основе ELM-модели

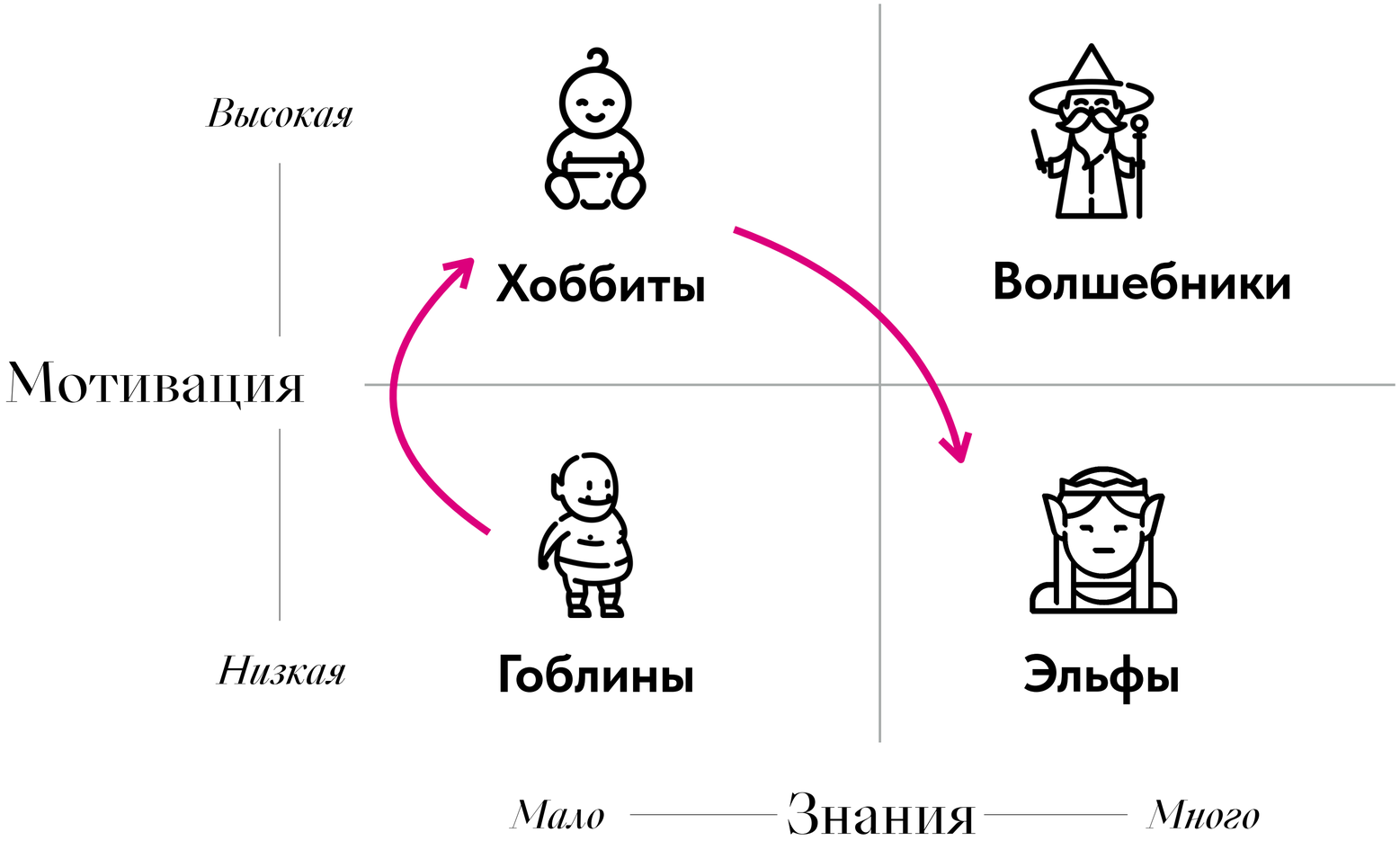


Проектируйте выступление

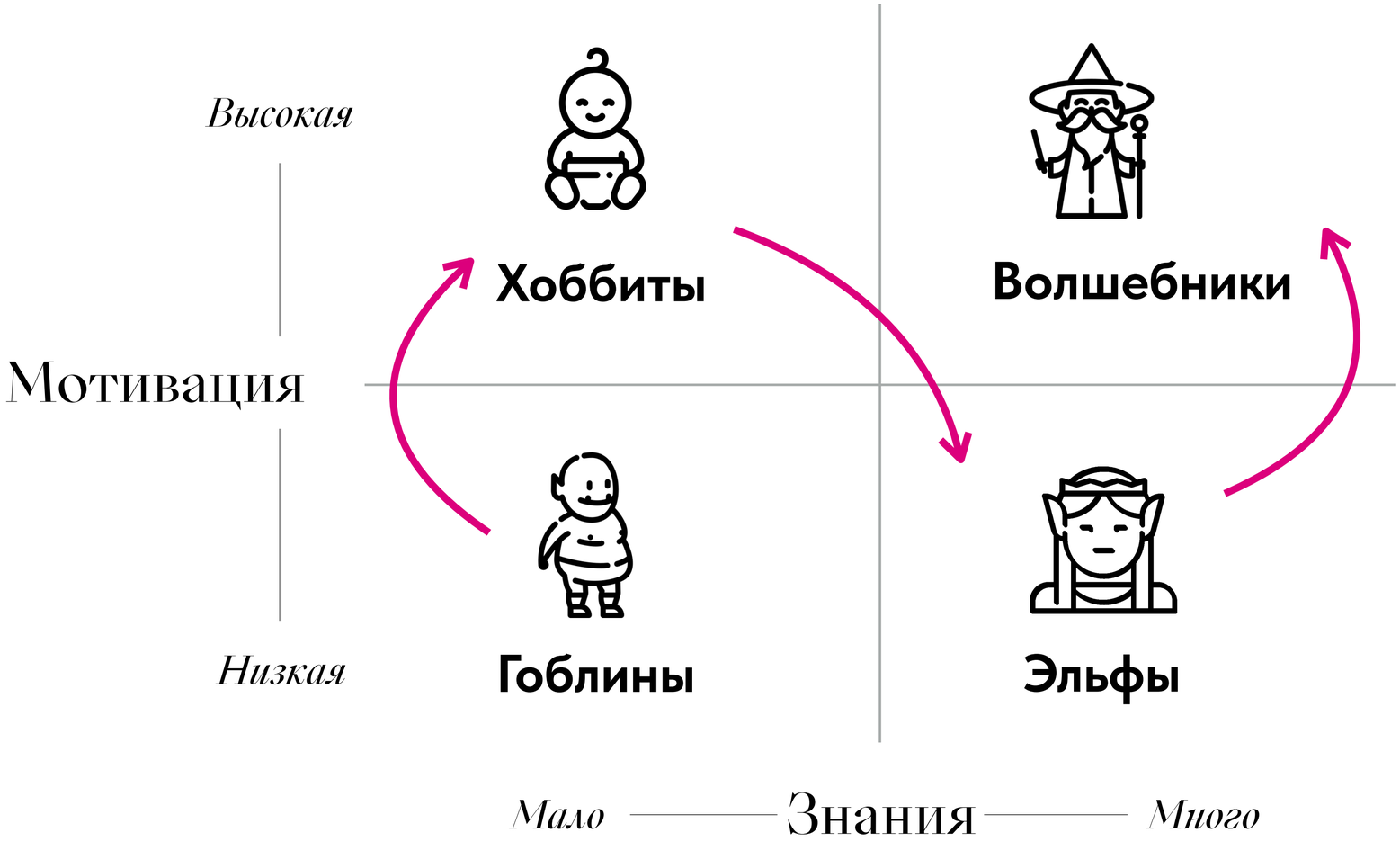
Проектируйте выступление



Проектируйте выступление



Проектируйте выступление



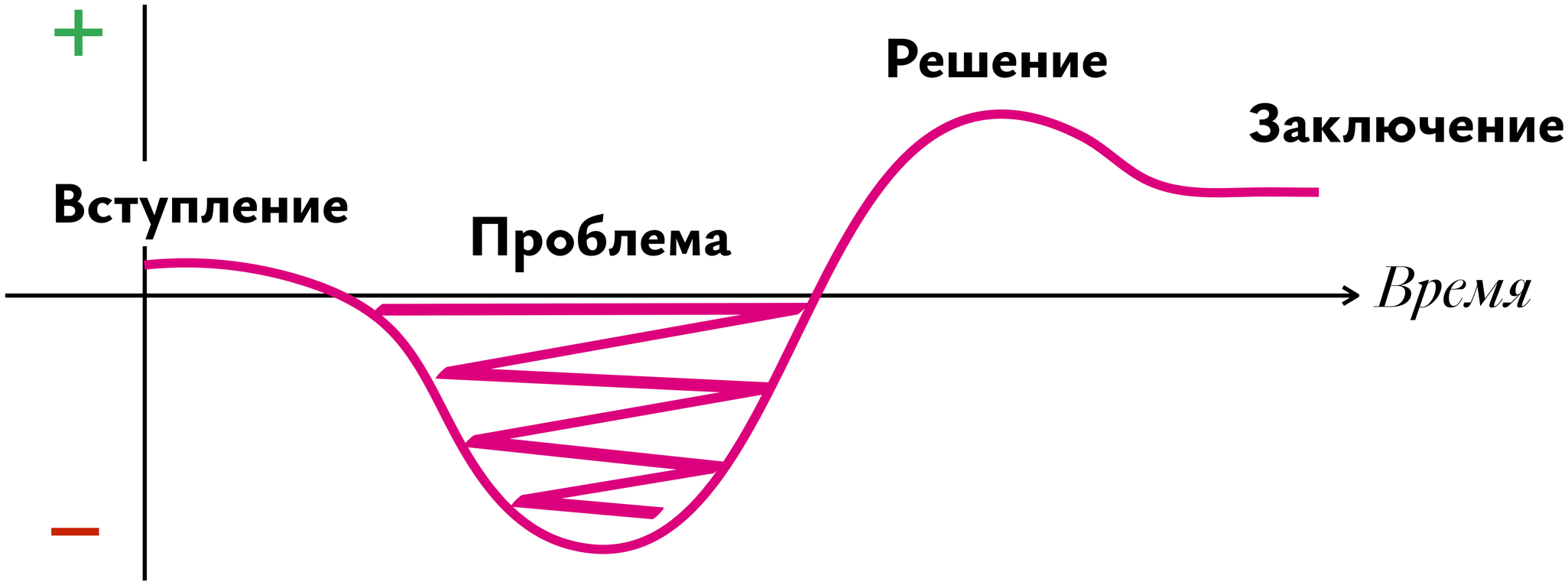
2 Нюанс продающей B2B презентации

для сложного продукта

Мы научились мотивировать...

Мотивирующая структура

Адаптация драматургии по К. Воннегуту



Пример реальной рекламы 2021

Как провести новогодний корпоратив для распределенной команды?

- Тимбилдинговые активности помогают повысить ключевые метрики бизнеса
- Согласно исследованиям Gallup компании с высоким уровнем вовлеченности демонстрируют на 22% более высокую производительность
- Показывают в 2 более больший успех, чем с низкой вовлеченностью
- Снижается текучка на 25%

[redacted]

Как провести новогодний корпоратив для распределенной команды?

- Тимбилдинговые активности помогают повысить ключевые мет изнеса
- Согласно исследованиям Gallup компан вовлеченности демонстрирую ость
- Показы овлеченностью
- Сн

Что они продают?

[redacted]

Как провести новогодний корпоратив для распределенной команды?

- Тимбилдинговые активности помогают повысить ключевые метрики бизнеса
- Согласно исследованиям Gallup компании с высоким уровнем вовлеченности демонстрируют на 22% более высокую производительность
- Показывают в 2 более больший успех, чем с низкой вовлеченностью
- Снижается текучка на 25%

У нас есть 10 идей для новогоднего праздника

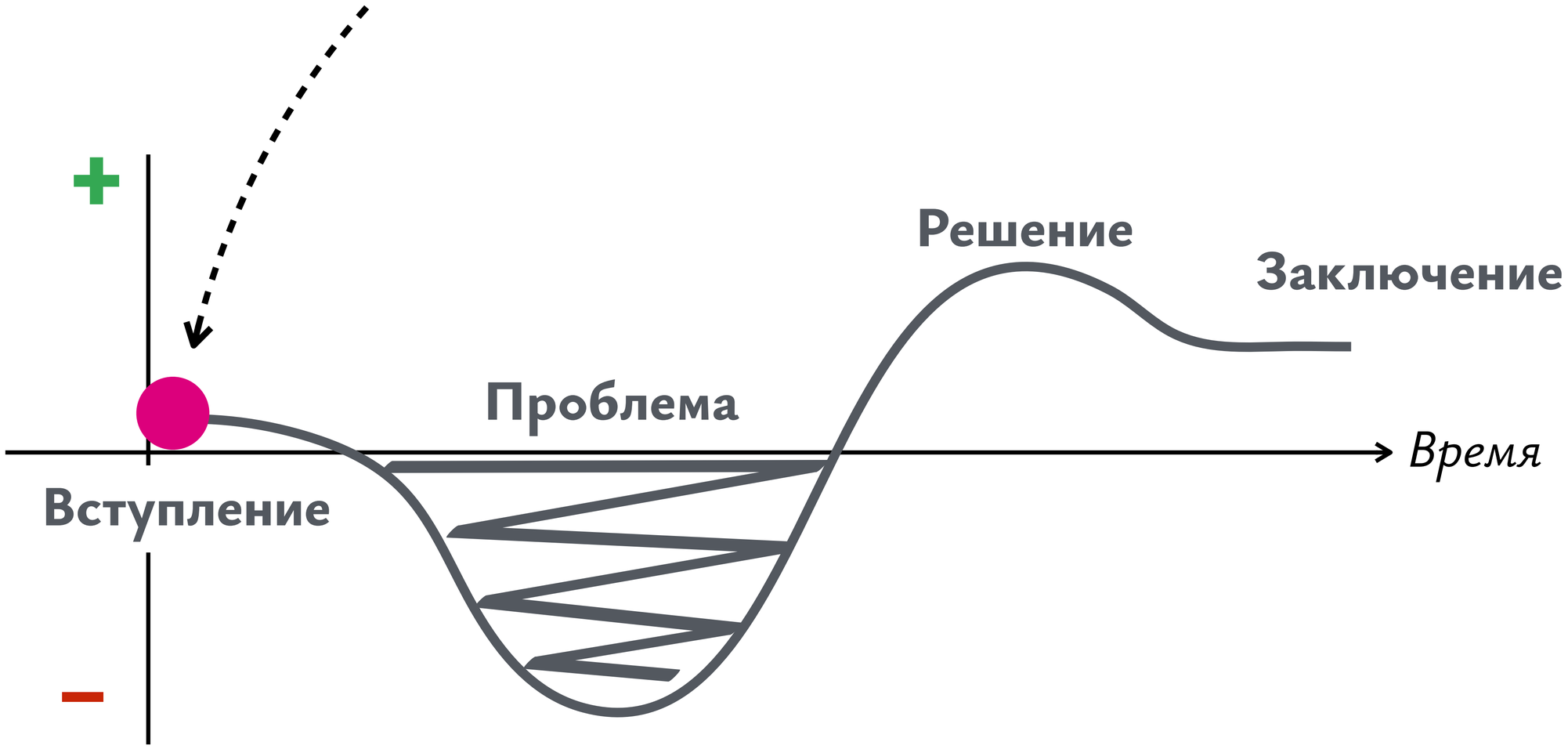
1. …

2. …

~~Мы научились мотивировать~~

Учимся говорить сразу по делу

Прямо здесь



Почта | Встреча

для первого Welcome-тача

Почта | Встреча

для первого Welcome-тача

OFIS-PRO — SaaS система управления офисным пространством (open space)

- Снижает затраты компании на офис с помощью системы резервирования и контроля рабочих мест, переговорок и парковок
- Автоматизирует устранения офисных инцидентов
- 19 рублей ежемесячный платеж за 1 пользователя

Почта | Встреча

для первого Welcome-тача

Mindbox.Консалтинг

Помогаем растить выручку с direct-маркетинга

— даём экспертизу и руки

— аналитический подход

— для B2C-компаний с базой от 50 тысяч клиентов, которые развивают директ-маркетинг

— от 90 т.р. в месяц

JTI

Tefal

Петрович

Panasonic

AM food & wine

crocs

БАЛТИКА Part of the Carlsberg Group

Gulliver TOYS

LEVEL TRAVEL

Это ваш 1-й слайд для встречи, но ровно на первые 3 секунды представления

С чем мы можем помочь

Руки и экспертиза для direct-маркетинга

Запустить программу лояльности

Gulliver TOYS

БАЛТИКА Part of the Carlsberg Group

ILONA LUNDEN COSMECEUTICALS

Улучшить сайт

AM food & wine

+30% конверсии сайта за 10 мес

Проверили 15 гипотез за 8 мес

Диагностика direct-маркетинга

Panasonic

Сократили триггеры с 133 до 46

Рост выручки в 2 раза

Запустить базовые рассылки

Петрович

В 3 раза рост охвата аудитории

В 2,5 раза рост выручки

Tefal

Рост выручки в 2 раза

Это ваш 2-й и главный слайд для начала диалога: «Вот, что мы умеем… О каком из кейсов вы бы хотели, чтобы я рассказал подробнее?»

Начинайте B2B-презентации с ценностного мини-предложения

— Что делаем и на какие метрики влияем

— За счет чего делаем

— Кому (профиль) и за сколько (вилка или «цена от»)

— Релевантные кейсы с метриками

3 Антиквы снова в деле

Абсурд

Абсурд

Абсурд

Кто из этих шрифтов женщина?

Абсурд

Абсурд

Абсурд

Кто из этих шрифтов женщина?

Желание

Желание

Желание

Какой шрифт самый сладкий?

Желание

Желание

Желание

Какой шрифт самый сладкий?

Шрифт передаёт

эмоцию

К К

Чем проще конструкция, тем сложней передавать через нее больше эмоций

А корпоративный мир любит гротески

Бестселлеры myfonts.com на декабрь 2021

1 Gilroy™ by Radomir Tinkov — 20 font styles from $2

Verbatim reports were quickly given by Jim Fox to his amazed aud

2 Neue Helvetica® by Linotype — 160 font st

Blowzy night-frumps vex'd Jack Q.

3 Avenir® by Linotype — 24 font st

Wavy Jake's fat zebra had Mexican pig liquor.

4 Univers® by Linotype — 27 font st

Jeb quickly drove a few extra miles on the glazed pavement.

6 Neue Helvetica® World by Linotype — 6 font styles from **$149.00**

Jack amazed a few girls by dropping the antique onyx vase!

---

7 TT Norms™ Pro by TypeType — 67 font styles from **$39.00** 65% off

Ebenezer unexpectedly bagged two tranquil aardvarks with his jiffy vacuum

---

8 FF Mark® by FontFont — 183 font styles from **$49.00**

Foxy but quick John Leguizamo ponders view.

---

9 Proxima Nova by Mark Simonson — 48 font styles from **$29.00**

Big July earthquakes confound zany experimental vow.

---

10 Helvetica® Now by Monotype — 96 font styles from **$39.00**

Quick zephyrs blow, vexing daft Jim.

---

11 Cera Pro™ by TypeMates — 12 font styles from **$55.00**

Jeb quickly drove a few extra miles on the glazed pavement.

---

12 FF DIN® by FontFont — 55 font styles from **$65.00**

John Quincy Adams grew vexed by talk of puzzles.

---

13 Recoleta by Latinotype — 15 font styles from **$29.00** - some free

Whacky pangram quiz flummoxed Steve Jobs.

---

14 Mont™ by Fontfabric — 22 font styles from **$35.00** - some free 65% off

Forsaking monastic tradition, twelve jovial friars gave up their voc

ГРОТЕСКИ УЖЕ НА ПРЕДЕЛЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

выражать эмоции

Голос шрифта

Голос шрифта

Голос шрифта

Голос шрифта

Голос шрифта

Голос шрифта

Голос шрифта

Голос шрифта

Слишком странно. Уже не строго, не аккуратно, а эмоций все равно мало.

Голос шрифта

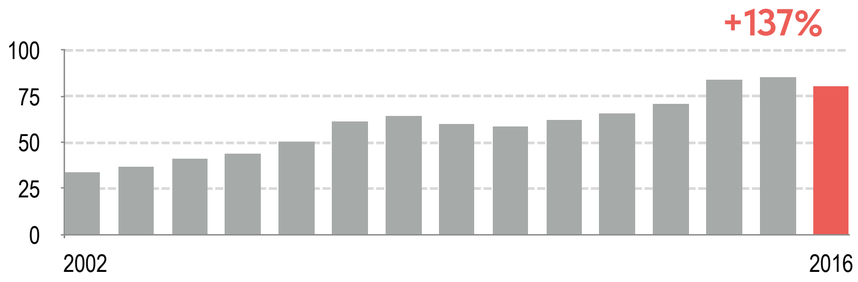
КАК НАСЧЁТ АНТИКВ СНОВА?

для заголовков и акцидентных
надписей на слайдах

Current trends in Middle-Earth

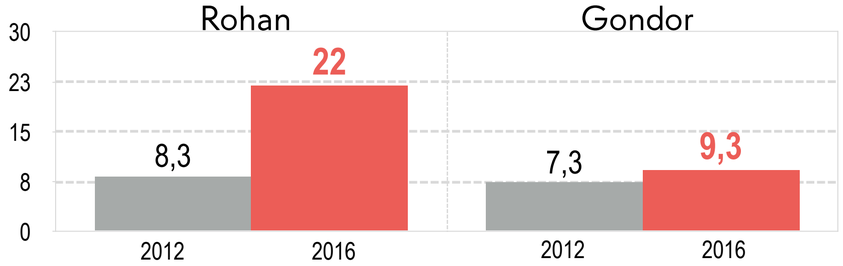
A lot of new construction of residential estate

mln m²



Growing requests for additional capacity in energy networks

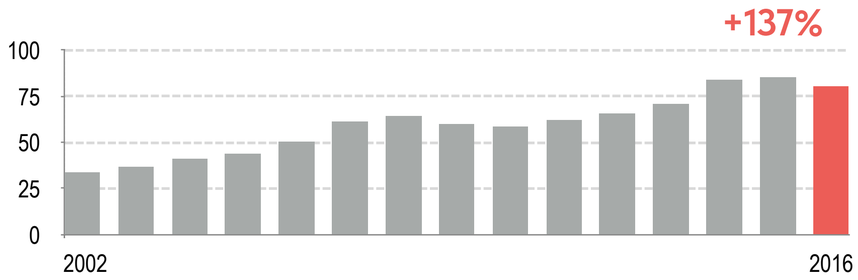
new requests for capacity, thousands



Current trends in Middle-Earth

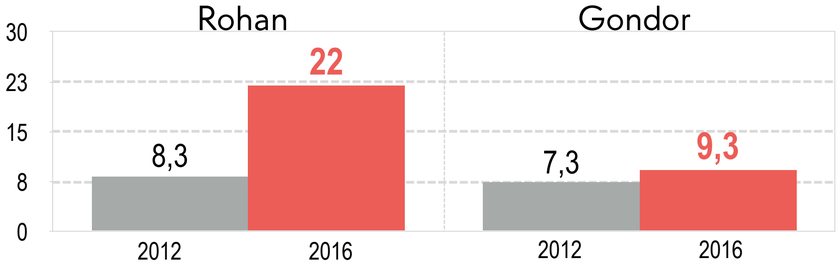
A lot of new construction of residential estate

mln m²



Growing requests for additional capacity in energy networks

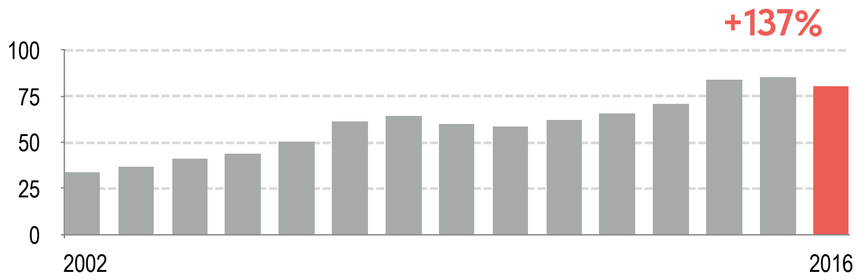
new requests for capacity, thousands



Current trends in Middle-Earth

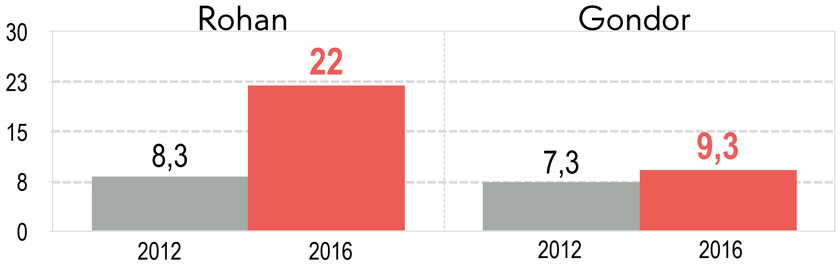
A lot of new construction of residential estate

mln m²



Growing requests for additional capacity in energy networks

new requests for capacity, thousands



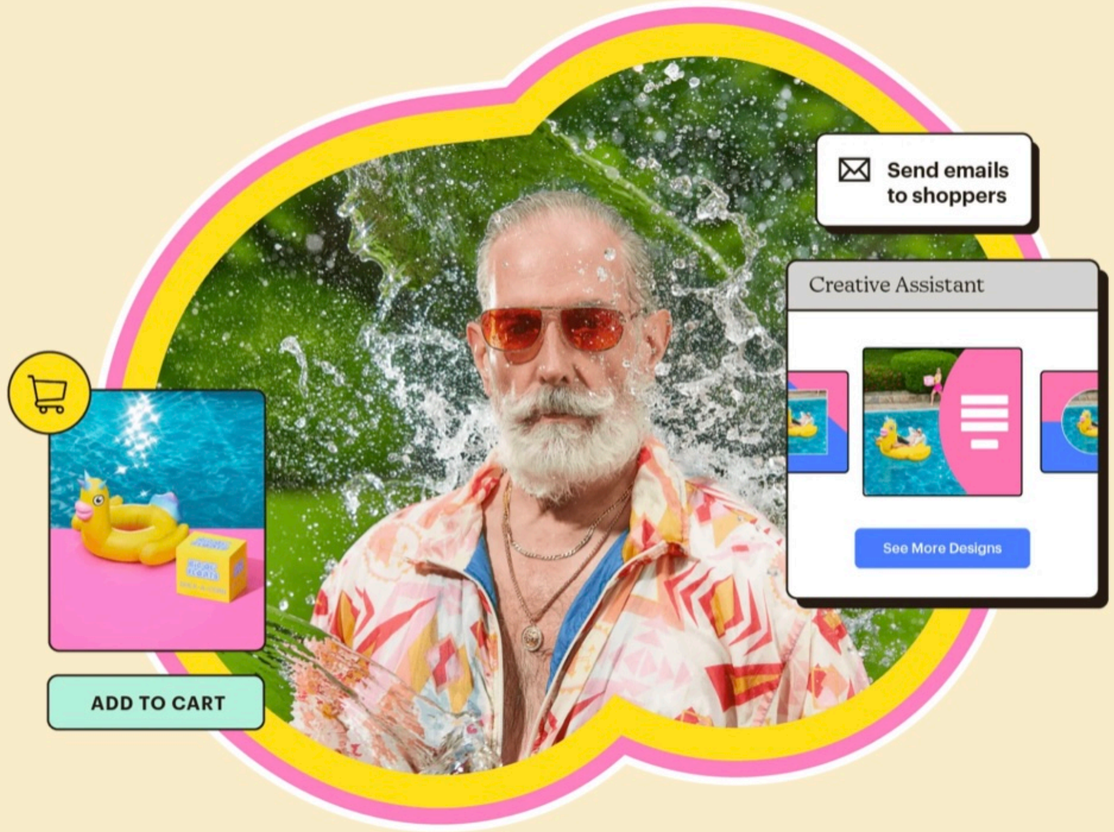
mailchimp

Get down to business and grow sales

Engage your customers and boost your business with Mailchimp's advanced, yet easy-to-use marketing platform.

Sign Up

Compare Plans



The future of corporate reporting

Green Paper

Should FASB and IASB be responsible for setting standards for nonfinancial information?

The goal of this Green Paper was to contribute, in a neutral way, to a conversation that has been going on for

America 2022 in charts: An economic opportunity snapshot

The latest American Opportunity Survey takes a pulse check of economic opportunity in America and highlights the barriers that must be overcome to ensure sustainable, inclusive economic growth for everyone.

Look closer →

Explore more insights on sustainable, inclusive growth →

Где смотреть шрифты

info.paratype.ru/no-funds-for-fonts/

Подборка бесплатных шрифтов
от дизайн директора Паратайп

font.google.com

Каталог бесплатных шрифтов

type.today

Курируемый магазин bleeding-edge шрифтов

rentafont.ru

Шрифты в аренду

fontstand.com

Шрифты в аренду

4

Для убеждения

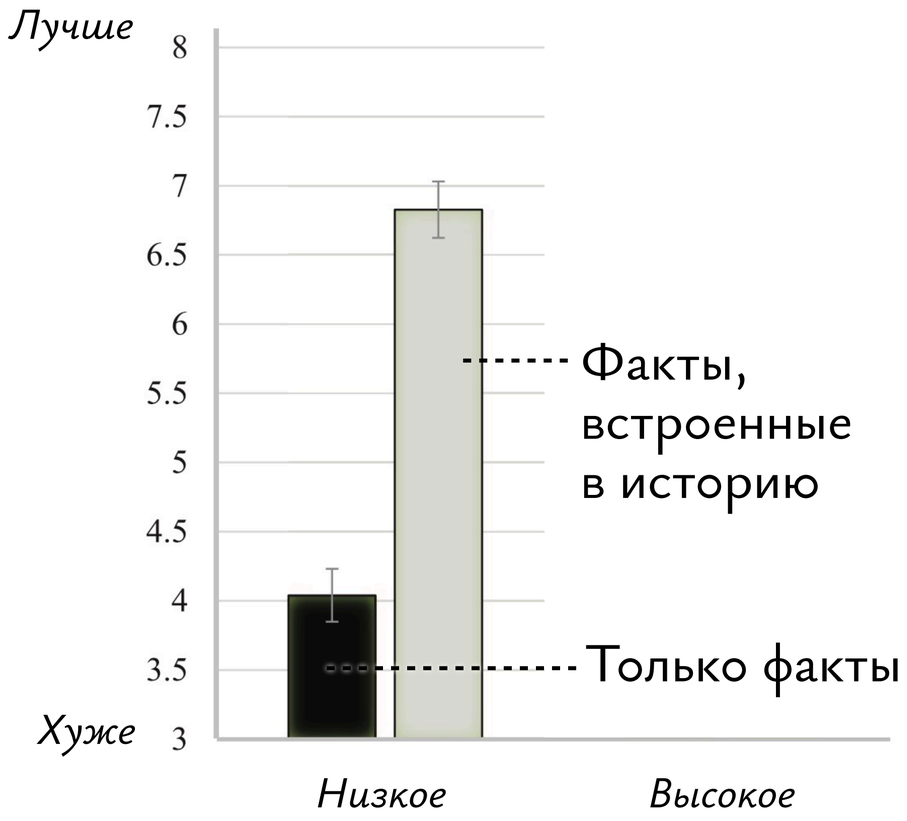
Сторителлинг не нужен, если факты хорошие

Чем «сильнее» факты, тем меньше нужна история

https://doi.org/10.1177/0146167219853845

Отношение к целевому объекту

Отношение выявлялось через вопрос, например, «По шкале от 1 до 9 — воспользуетесь ли вы телефоном, о котором мы вам рассказали, если будет возможность?»



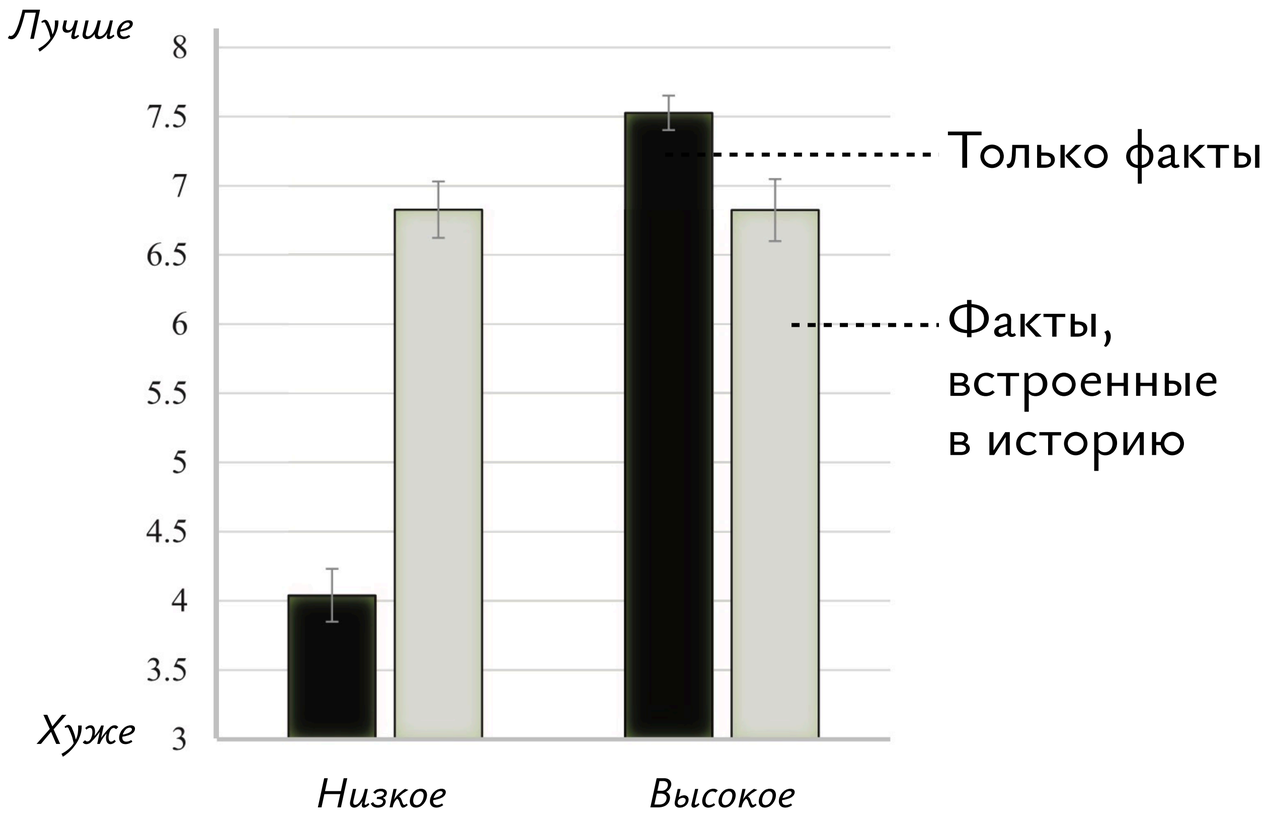
Качество фактов

Чем «сильнее» факты, тем меньше нужна история

https://doi.org/10.1177/0146167219853845

Отношение к целевому объекту

Отношение выявлялось через вопрос, например, «По шкале от 1 до 9 — воспользуетесь ли вы телефоном, о котором мы вам рассказали, если будет возможность?»



Качество фактов

5

Еще один

способ для подбора иконок

Обычно иконки подбирают *напрямую*

4 ВИДА ДЕЛЕГИРОВАНИЯ

Полное делегирование

Отдаете задачу и не управляете ей до конца исполнения. Выбрать нужного человека, в котором вы уверены на 100%

По проблемам

Как только появляется проблема – информировать обязательно

Периодическое

Устанавливаете плановые периоды отчетности.

Директивное

руководите сами, отдаете распоряжения по мелким задачам.

4 ВИДА ДЕЛЕГИРОВАНИЯ

100%

Полное делегирование

Отдаете задачу и не управляете ей до конца исполнения. Выбрать нужного человека, в котором вы уверены на 100%

По проблемам

Как только появляется проблема – информировать обязательно

Периодическое

Устанавливаете плановые периоды отчетности.

Директивное

руководите сами, отдаете распоряжения по мелким задачам.

Или *креативом*

через метафоры и ассоциации

4 ВИДА ДЕЛЕГИРОВАНИЯ

Полное делегирование

Отдаете задачу и не управляете ей до конца исполнения. Выбрать нужного человека, в котором вы уверены на 100%

По проблемам

Как только появляется проблема – информировать обязательно

Периодическое

Устанавливаете плановые периоды отчетности.

Директивное

руководите сами, отдаете распоряжения по мелким задачам.

4 ВИДА ДЕЛЕГИРОВАНИЯ

Полное делегирование

Отдаете задачу и не управляете ей до конца исполнения. Выбрать нужного человека, в котором вы уверены на 100%

По проблемам

Как только появляется проблема – информировать обязательно

Периодическое

Устанавливаете плановые периоды отчетности.

Директивное

руководите сами, отдаете распоряжения по мелким задачам.

4 ВИДА ДЕЛЕГИРОВАНИЯ

Полное делегирование

Отдаете задачу и не управляете ей до конца исполнения. Выбрать нужного человека, в котором вы уверены на 100%

По проблемам

Как только появляется проблема – информировать обязательно

Периодическое

Устанавливаете плановые периоды отчетности.

Директивное

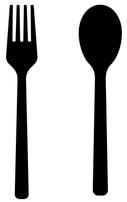
руководите сами, отдаете распоряжения по мелким задачам.

На 20-й иконке креатив может *устать*

или повторяться

Классификация Yvonne Rogers

“Icons at the interface: their usefulness” (1989)



Прямые
Resemblance icons

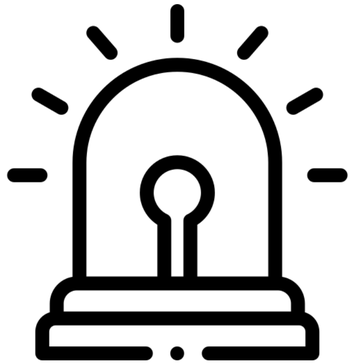
Экземплярные
Exemplar icons

Символичные
Symbolic icons

Произвольные
Arbitrary icons

Экземплярные иконки это —

это образы, которые показывают лишь часть объекта (сущности), по которой человек может достроить понимание, что имеется ввиду



Опасность

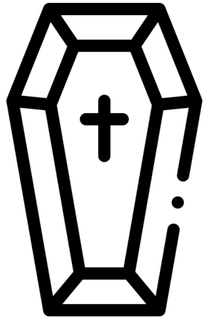
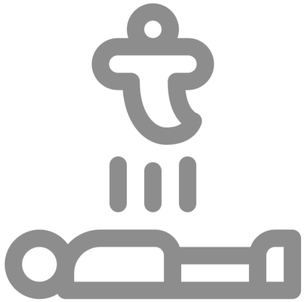
Смотрим на всю цепочку событий и спрашиваем себя «Что будет дальше?»

Опасность

Смотрим на всю цепочку событий и спрашиваем себя «Что будет дальше?»

Опасность

Смотрим на всю цепочку событий и спрашиваем себя «Что будет дальше?»

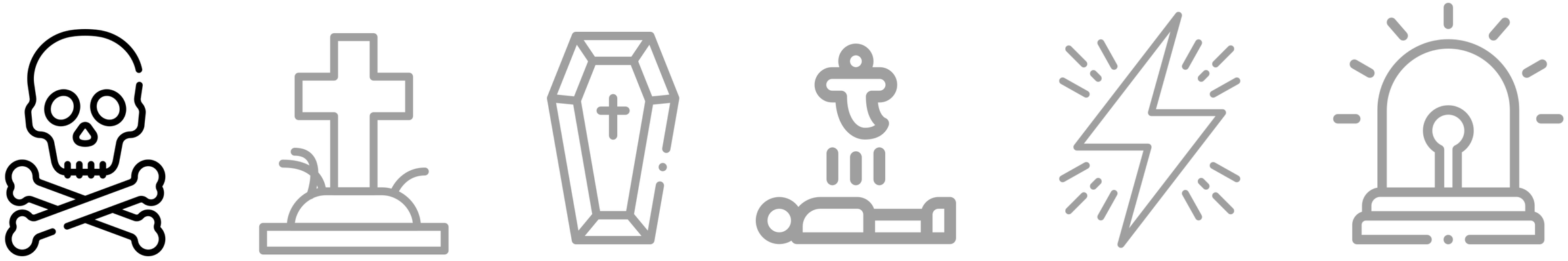



Опасность

Смотрим на всю цепочку событий и спрашиваем себя «Что будет дальше?»

Опасность

Смотрим на всю цепочку событий и спрашиваем себя «Что будет дальше?»



Опасность

Смотрим на всю цепочку событий и спрашиваем себя «Что будет дальше?»

6 Когда хватит прихорашивать слайд?

Эстетика *vs* Юзабилити

красота *аккуратность*

Эстетика *vs* Юзабилити

красота *аккуратность*

- Игра шрифтами
- Иконки повычурней
- Яркие и точные образы
- Не диаграмму из 5-х столбцов, а «паутинку»

Эстетика *vs* Юзабилити

красота

- Игра шрифтами
- Иконки повычурней
- Яркие и точные образы
- Не диаграмму из 5-х столбцов, а «паутинку»

аккуратность

- Верстка и выравнивание
- Ясно, понятно, аккуратно
- Неколхозно

Инъекции в глубоко расположенные мышцы требуют КТ аппарата

УЗИ не может чётко выделить глубокие мышцы

*Есть риск **повредить** внутренние органы **миографической** иглой*

Необходим КТ аппарат, аналогичный Philips Ingenuity Elite 128

SOUTH PERTH PHARMACY

Инъекции в глубоко расположенные мышцы требуют КТ аппарата

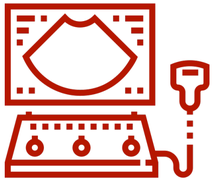
УЗИ не может чётко выделить глубокие мышцы

Есть риск повредить внутренние органы миографической иглой

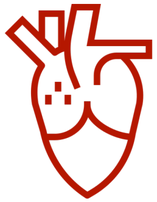
Необходим КТ аппарат, аналогичный Philips Ingenuity Elite 128

SOUTH PERTH PHARMACY

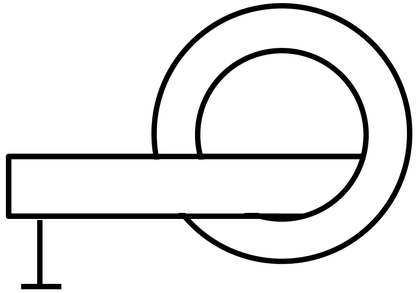
Инъекции в глубоко расположенные мышцы требуют КТ аппарата



УЗИ не может чётко выделить глубокие мышцы



Есть риск повредить внутренние органы миографической иглой



Необходим КТ аппарат, аналогичный Philips Ingenuity Elite 128

Когда хватит прихорашивать слайд?

или продолжить

Ответ: «Заканчивать прихорашивать, когда закончились деньги» — верный, но иногда опаздывает

Смотрят с

конкр. целью

↓

Юзабилити

аккуратность

Подборки ссылок на исследование тут:
https://www.slideshare.net/mattyschreck/aesthetics-and-usability-v3
https://www.slideshare.net/schugh/aesthetics-vs-usability

Смотрят с

конкр. целью

↓

Юзабилити

аккуратность

Смотрят

ради интереса

↓

Подборки ссылок на исследование тут:
https://www.slideshare.net/mattyschreck/aesthetics-and-usability-v3
https://www.slideshare.net/schugh/aesthetics-vs-usability

Смотрят с

конкр. целью

↓

Юзабилити

аккуратность

Смотрят

ради интереса

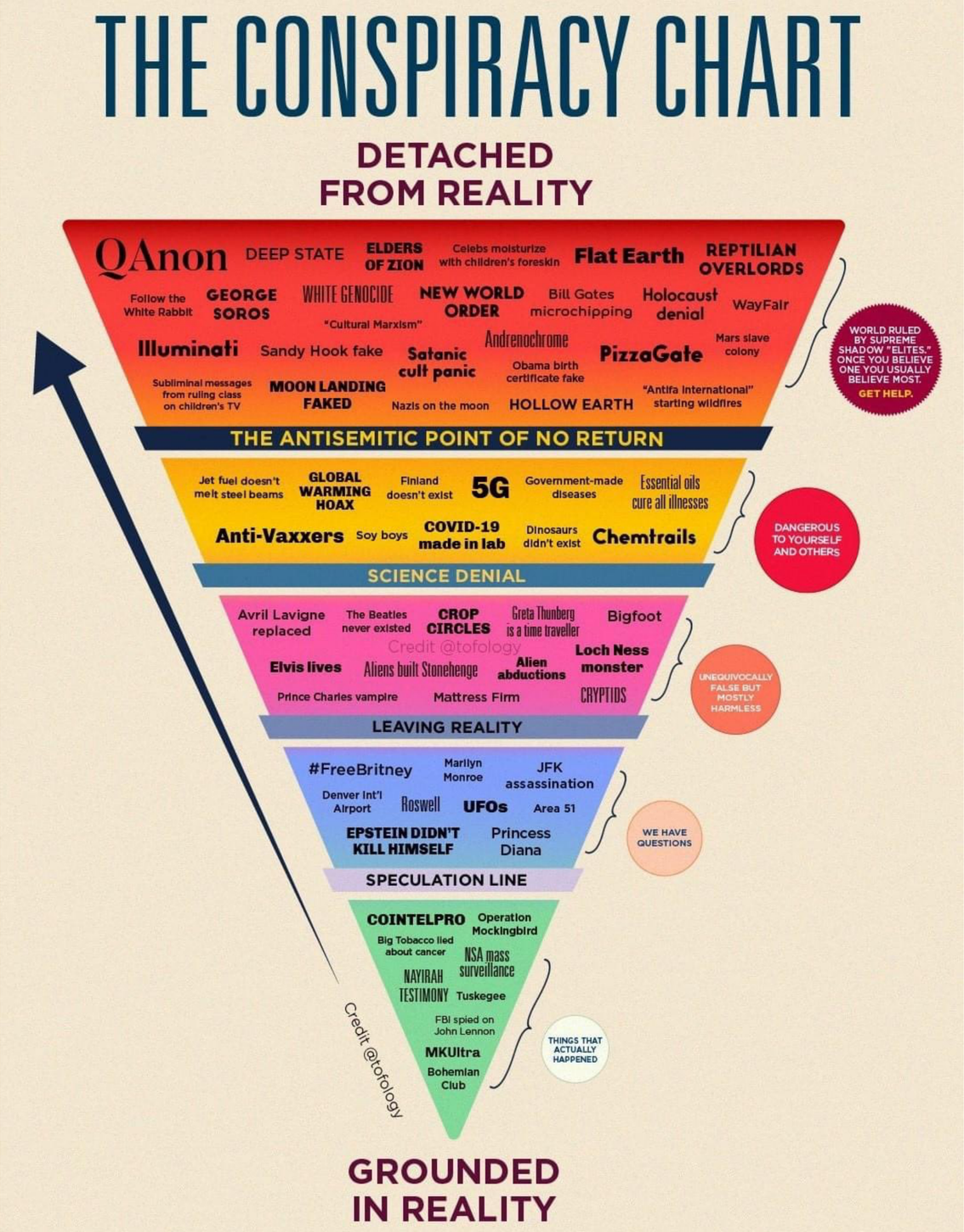
↓

Эстетика

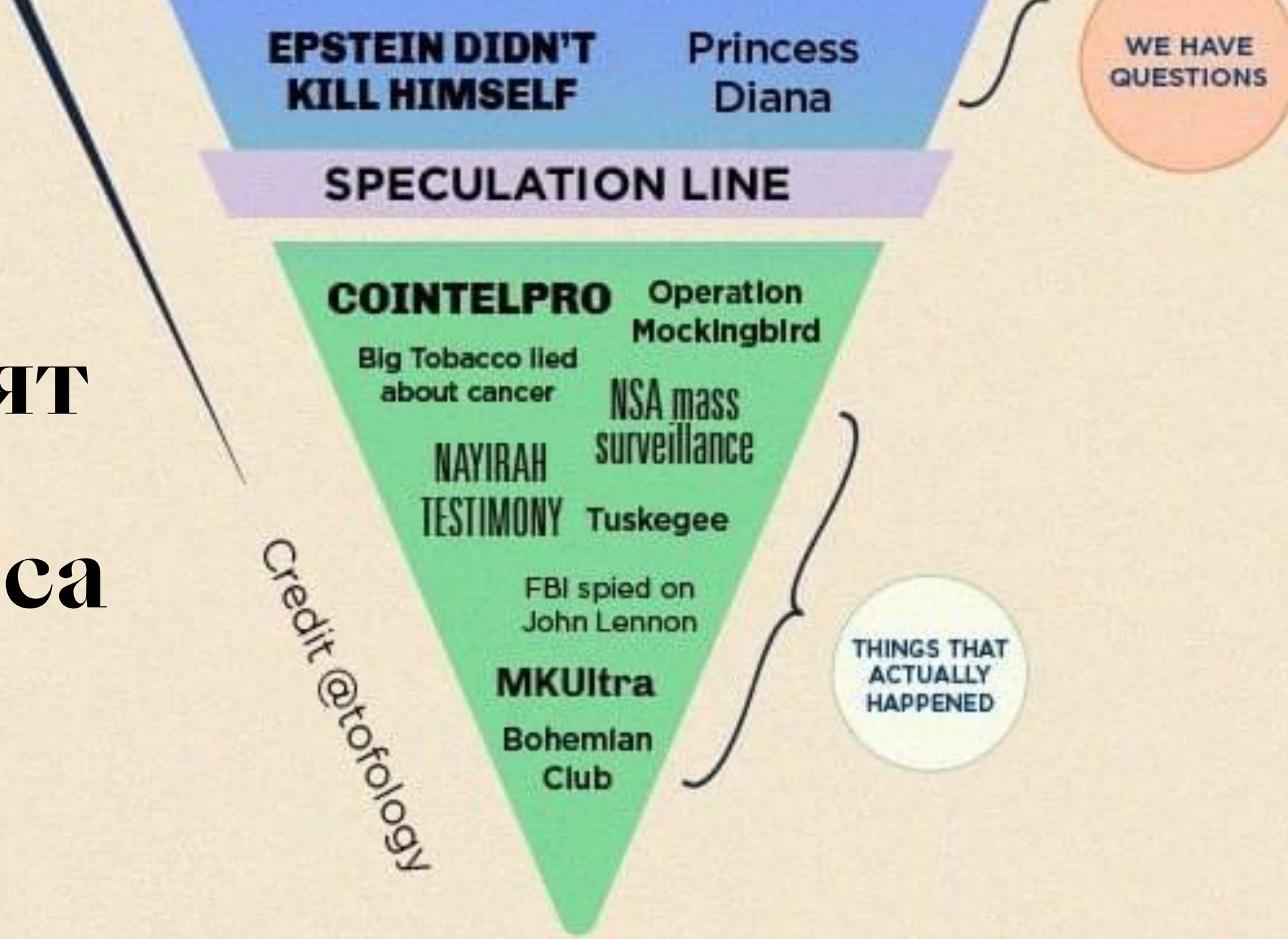
красота

Подборки ссылок на исследование тут:
https://www.slideshare.net/mattyschreck/aesthetics-and-usability-v3
https://www.slideshare.net/schugh/aesthetics-vs-usability

Смотрят ради интереса



Смотрят ради интереса



Смотрят с конкретной целью

ВАДИМ НОВИКОВ Антимонопольный економіст

Економічний аналіз у справах про картелі

Грудень 2021

1

Вадим Новіков

антимонопольний економіст

старший науковий співробітник

Російська академія народного господарства та державної служби при Президенті РФ

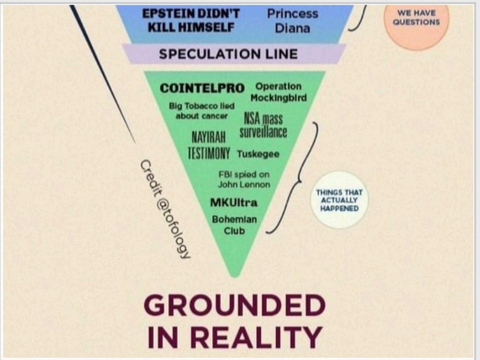
член експертної ради при Уряді РФ

vnovikov@antitrusteconomist.ru
+7 (985) 991 4810

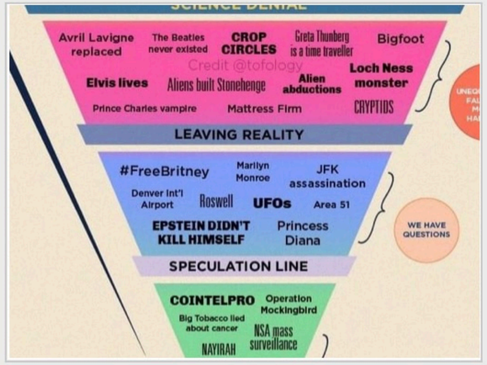
2

У нас з конспірологами є спільний предмет — **ми всі шукаємо ознаки змови.**

3



4



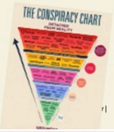
5

Ціль на сьогодні

розмежувати конспірологію та нормальний пошук змов, а вони дійсно трапляються

6

Конспірологія – пошук змов без надійного **методу**



7

План на сьогодні:

1. Як НЕ треба доводити змову
2. Як ТРЕБА доводити змову
3. Висновки

8

План на сьогодні:

1. **Як НЕ треба доводити змову**
2. Як ТРЕБА доводити змову
3. Висновки

9

*(300) Значення коефіцієнтів **кореляції**, розрахованих для рядів роздрібних цін на СВГ [скраплений вуглеводневий газ], які встановлювали Відповідачі ... становили від 0,98 до 1.*

*(335) дії Відповідачів у Справі, які полягали у схожому підвищенні цін на СВГ, можуть бути пояснені **лише** вчиненням Відповідачами узгоджених дій.*

Рішення від 21.06.2018 № 315-р
(група «WOG», «ОККО-Рітейл», «СОКАР ПЕТРОЛЕУМ»)

10

Аналогічно

ПАЛЬНЕ. Рішення від 14.05.2019 № 329-р
(група «WOG», «ОККО-Рітейл», «СОКАР ПЕТРОЛЕУМ»)

ТЮТЮН. Рішення від 10.10.2019 № 697-р
(«Філіп Морріс Сейлз енд Дистрибʼюшн», ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна» , та інші)

РІТЕЙЛ. Рішення від 29.04.2015 № 182-р
(Фоззі-Фуд, Фора, Фуршет, та інші)

11

Середні споживчі ціни у 2021 році

Джерело: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ct/sctp/Arch_sctp_u.htm

12

0,96

«звичайна» кореляція

13

Метод перших різниць

Джерело: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ct/sctp/Arch_sctp_u.htm

14

-0,04

кореляція за методом перших різниць

15

Отже, використовуючи дані щодо зміни по відношенню до попереднього періоду розміру середнього чека, а також обсягів реалізованих товарів торговельними мережами у місті Києві, були розраховані коефіцієнти кореляції, які наведені у таблицях 3 та 4 нижче.

Таблиця 3

Кореляційна матриця для показників зміни обсягів загальних продажів по відношенню до попереднього періоду (місяця)

21

Чи є норвезький лосось замінником шотландського?

0,89

Кореляція цін

22

Вивчення даних щодо цін на шотландського та норвезького лосося показує, що рух цін, як правило, є паралельним; можна припустити, що ціни стримують одна одну.

*Хоча ці види аналізу корисні, на нашу думку, вони краще демонструють, що товари **не** знаходяться на одному й тому самому ринку з-за **відсутності** цінової кореляції, ніж те, що вони знаходяться на одному ринку з-за **наявності** такої кореляції цін.*

Pan Fish ASA and Marine Harvest NV Merger Inquiry **(2006)**

23

Вправа «порахуй сам»

Даємо набори, щоб спробували порахувати (самостійно)

24

План на сьогодні:

1. Як НЕ треба доводити змову
2. **Як ТРЕБА доводити змову**
3. Висновки

25

Як перевіряти ознаки картелю:

Аналіз передумов

Аналіз поведінки

26

“

Це доволі стале припущення, що якщо якийсь з учасників [картельної] змови зможе таємно порушити її, то він отримає більший прибуток, ніж виконуючи її… жодна змова не може нехтувати проблемою правовикористання

George Stigler, нобелівський лауреат

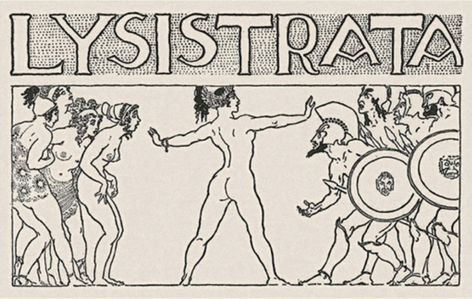
Stigler, G. J. (1964). A theory of oligopoly. *Journal of political Economy*, *72*(1), 44-61.

27

Картель – суспільне благо (для його учасників)

28

29



30

31

32

33

“

Її [секс-забастовки] практичний ефект був малий або відсутній, хоча вона була дуже цінною, щоб привернути увагу медіа

Лейма Гбові

34

На які передумови тоді слід звертати увагу?

Консенсус-Виявлення-Покарання

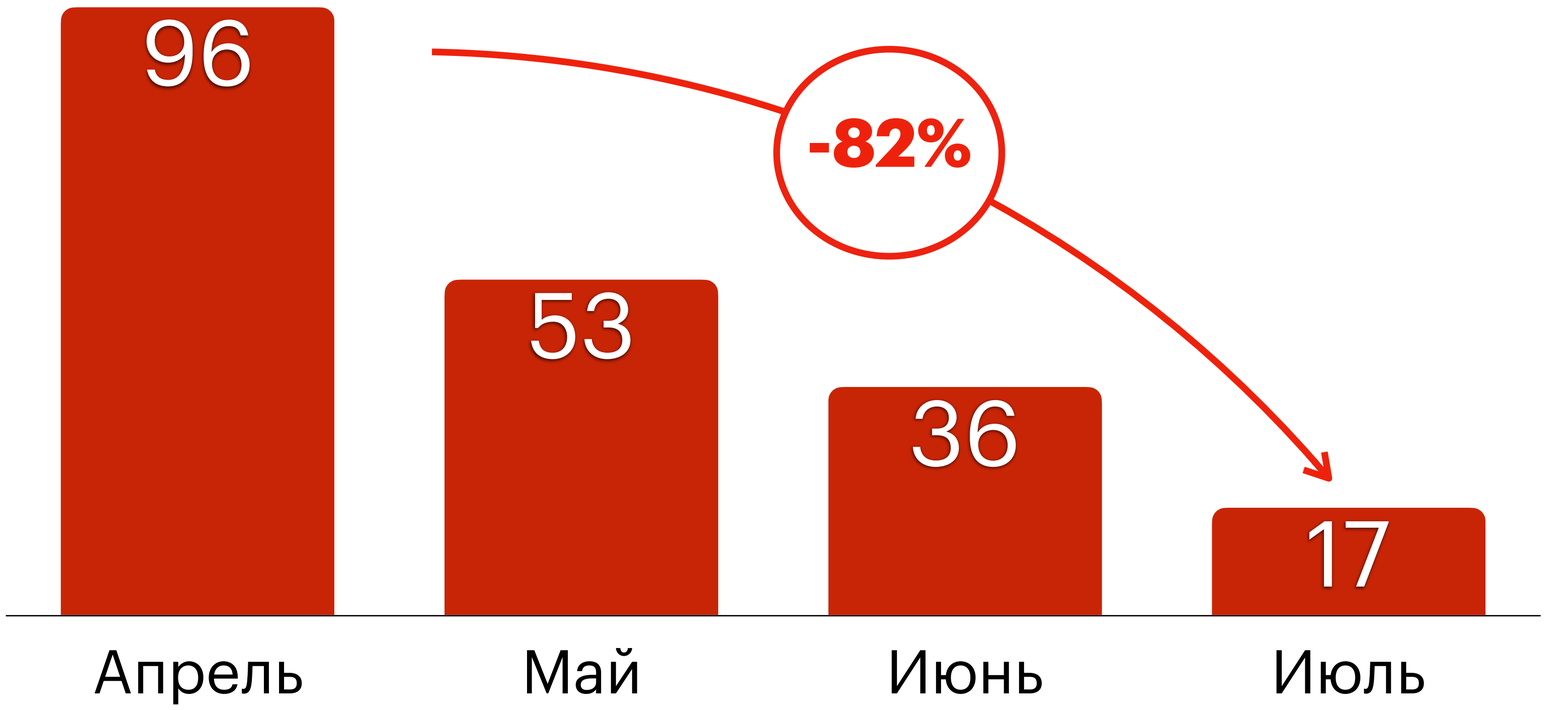
Consensus-Detection-Punishment

35

7 Не ставьте картинки ради одних эмоций

Необходимо продавать портфель

За последние 4 месяца акции упали более
чем в 5 раз, наши убытки составили 18 млн. руб.



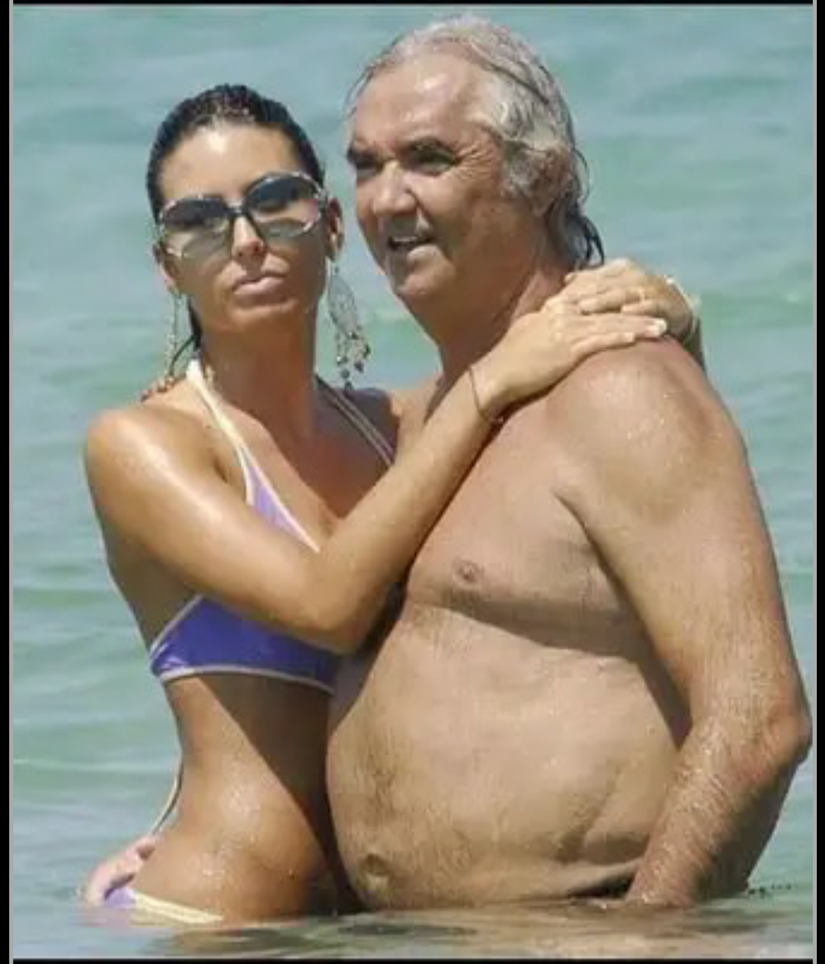
“ Добавление визуальных картинок к тексту *не оказывает* значимого эффекта на убеждение (r=0.055, p=0.161)

Kiwon Seo (Ph.D.)

Associate Prof. at Sam Houston State University

Meta-Analysis on Visual Persuasion — Does Adding Images to Texts Influence Persuasion, Kiwon Seo (2020)

ЕСЛИ ВАША ДОЧЬ СПРОСИТ,
ЗАЧЕМ ЕЙ УЧИТЬСЯ,
ПОКАЖИТЕ ЕЙ ЭТУ КАРТИНКУ



ЕСЛИ ВАШ СЫН СПРОСИТ,
ЗАЧЕМ ЕМУ УЧИТЬСЯ,
ПОКАЖИТЕ ЕМУ ЭТУ КАРТИНКУ

Ставьте картинки не только эмоций ради, но и как

— Доказательство
— Объяснение
— Историю

Управление ресурсами

Стремились ужать поды до минимума

- ~20 ядер при первом запуске
- Ухудшается утилизация
- Есть риск перегрузить ноду
- Дошли до ~1 ядра на под

Ситуация

ИНСТИТУТ БИЗНЕС АНАЛИТИКИ

Цифровизация продвигается сверху

Генеральный хочет онлайн-дашборды

Руководители функций опасаются

Не хотят делиться экспертизой

Ситуация

ИНСТИТУТ БИЗНЕС АНАЛИТИКИ

Цифровизация продвигается сверху

Генеральный хочет онлайн-дашборды

Руководители функций опасаются

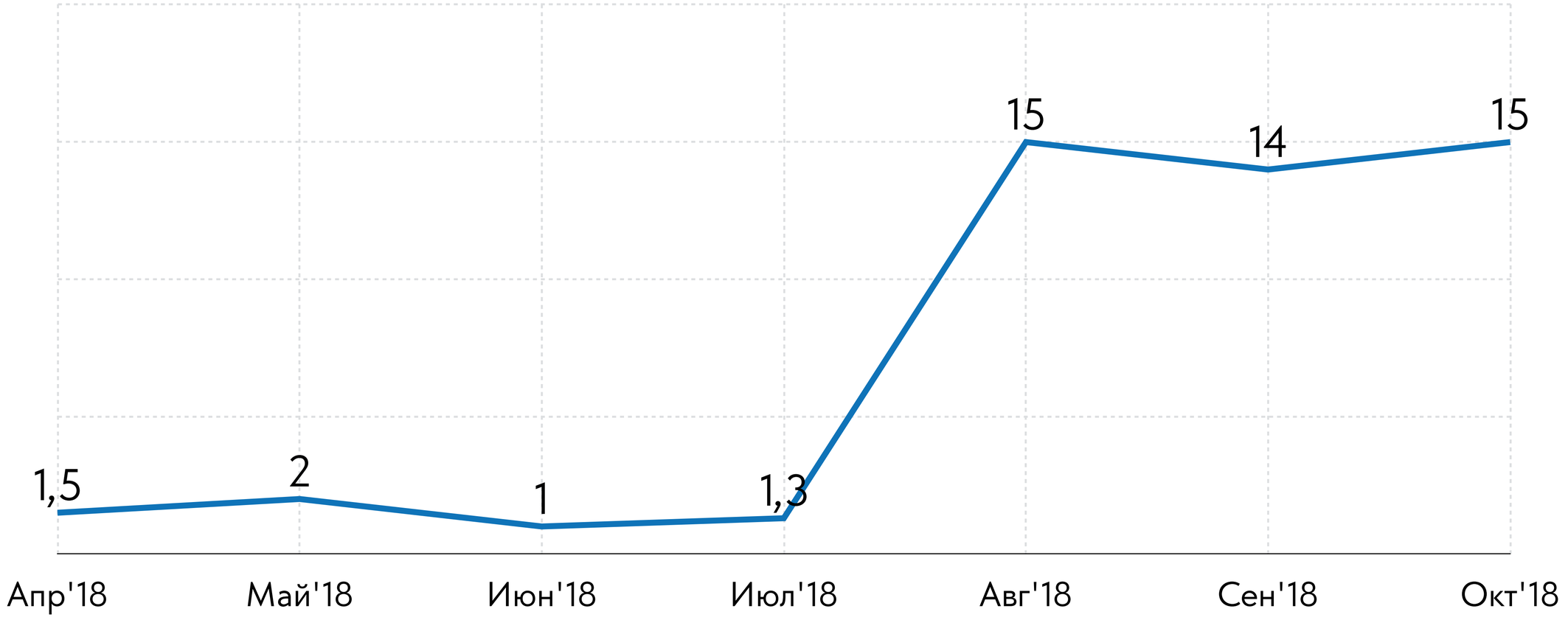
Не хотят делиться экспертизой

Иван Иванов, старший бригадир
на встрече по цифровой повестке, 15.12.21

8 Точки истории должны быть видны на графике

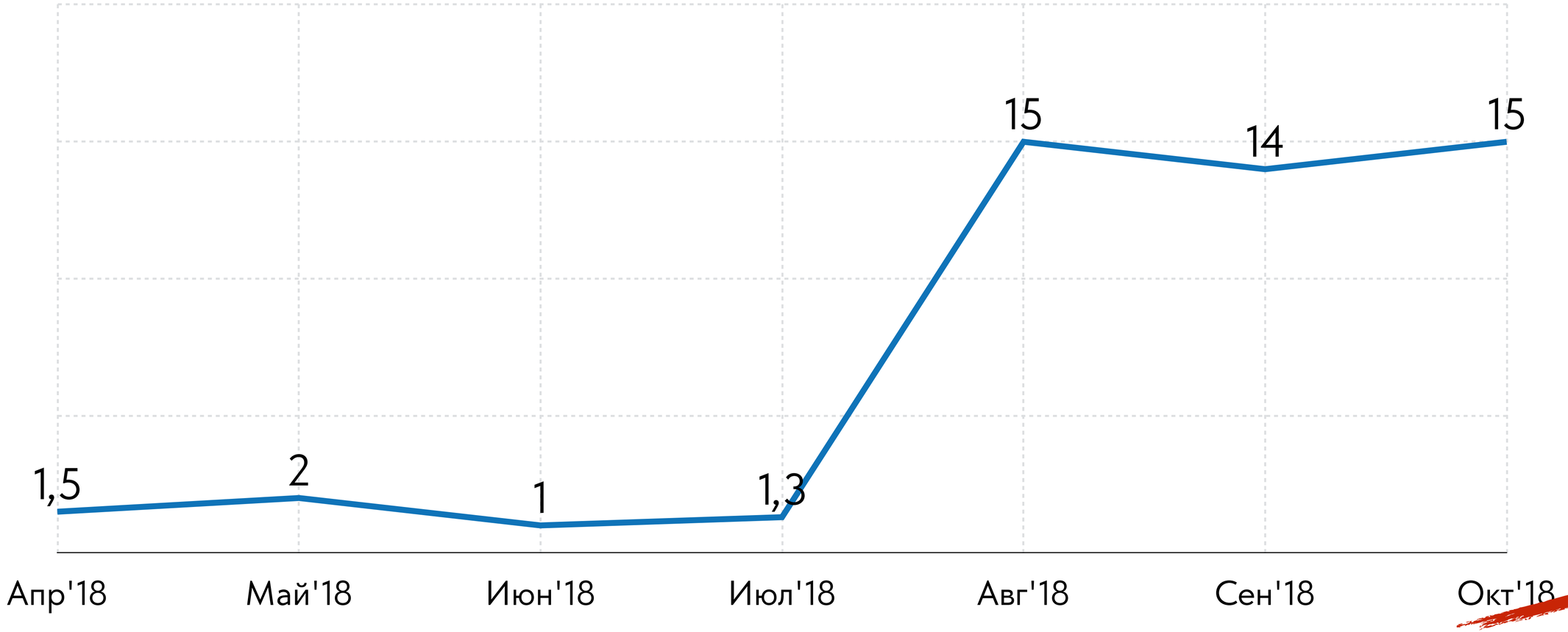
Увеличили повторные заказы в 11 раз

заказы в тысячах



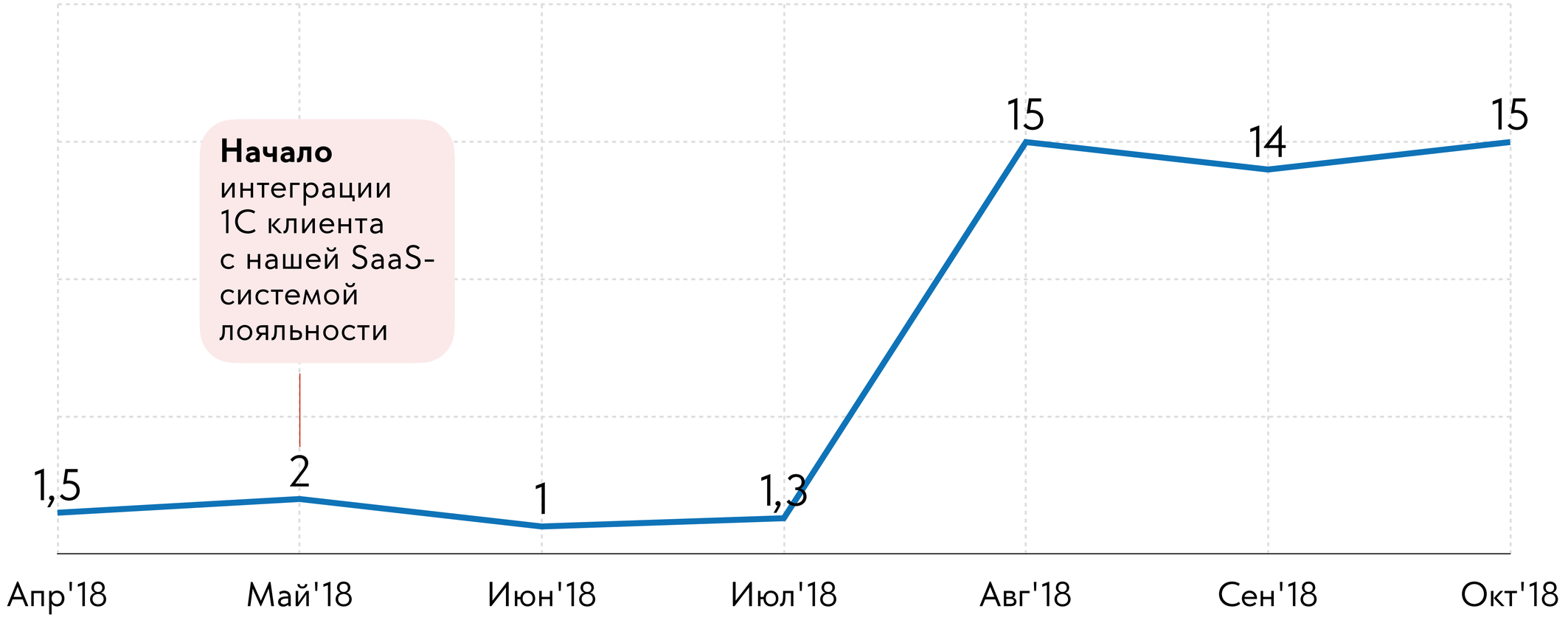
Увеличили повторные заказы в 11 раз

заказы в тысячах



Увеличили повторные заказы в 11 раз

заказы в тысячах

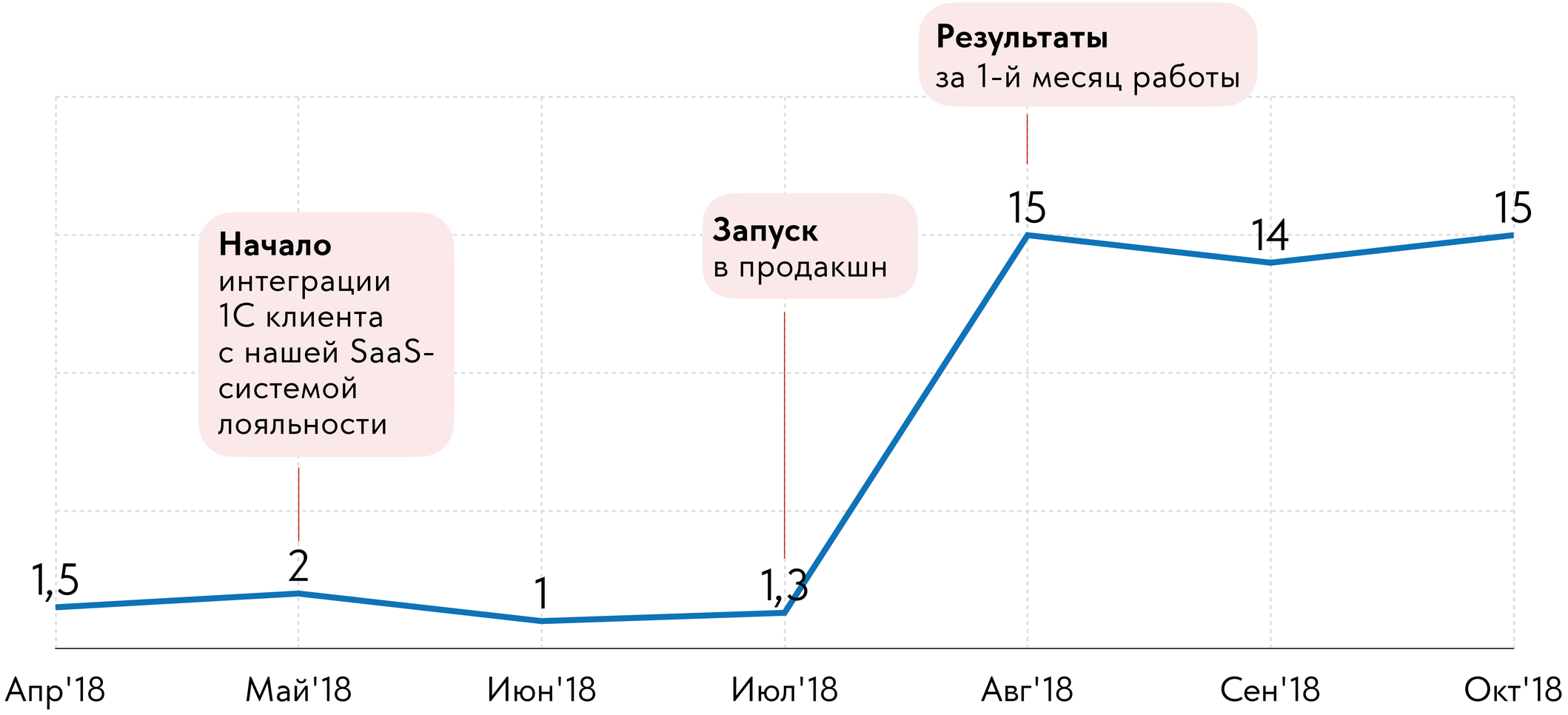


Увеличили повторные заказы в 11 раз

заказы в тысячах

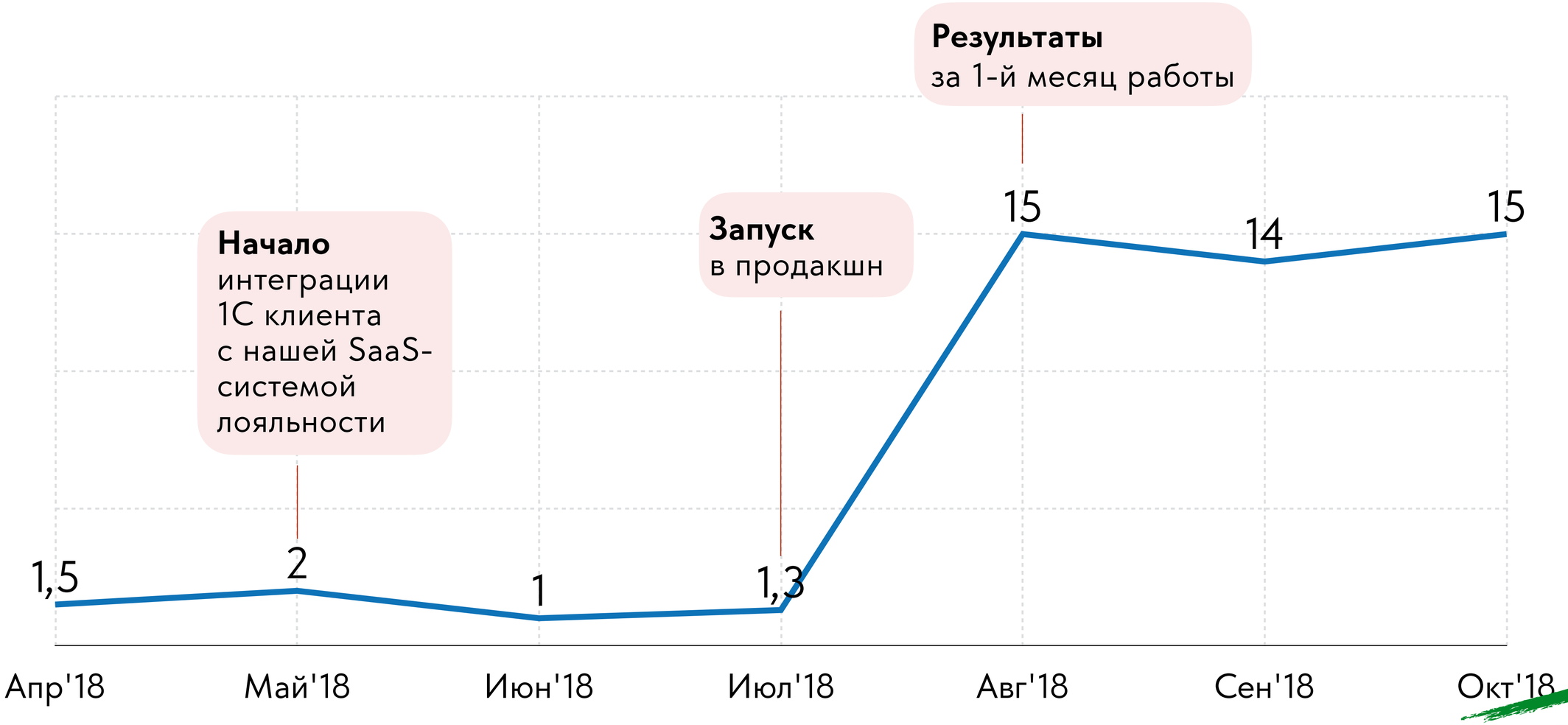
Увеличили повторные заказы в 11 раз

заказы в тысячах



Увеличили повторные заказы в 11 раз

заказы в тысячах



9

Для заказчика

Записывайте *ваш* рассказ презентации на видео

Ваш видео-рассказ

1. Снимает многие неясности
2.
3.

Ваш видео-рассказ

1. Снимает многие неясности

2. Дает заказчику мотивацию

   — сделать не хуже, чем у вас
   — сделать лучше, чем сделали вы

3.

Ваш видео-рассказ

1. Снимает многие неясности

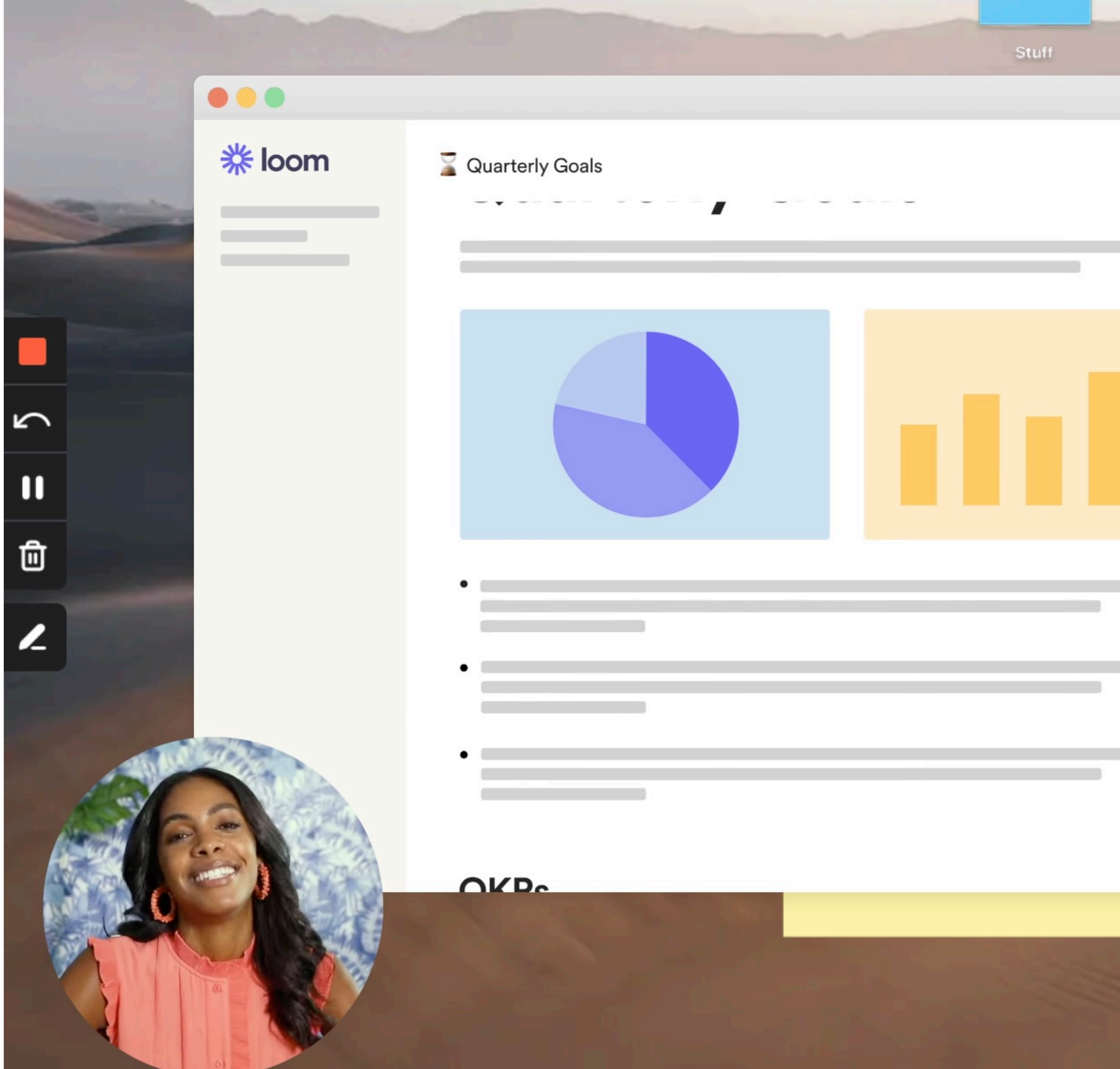
2. Дает заказчику мотивацию

   — сделать не хуже, чем у вас
   — сделать лучше, чем сделали вы

3. Он может взять ходы/фразы

Loom.com

или zoom.us



Начните письмо:

— Вот ваша презентация,
я бы рассказал её так

Вместо резюме

1. Миксуйте жанры. Нет только продающих или информационных презентаций.
2. Продажа в B2B начинается с короткого ценностного предложения, а не мотивации
3. Пробуйте антиквы, если хотите быстро придать эмоциональный окрас слайдам
4. Сторителлинг не нужен, если факты хорошие
5. Иконки через вопрос «Что случится дальше?» или «Какую другую часть объекта я могу показать?»
6. Красота нужна, если будут бегло смотреть. Если вдумчиво, то аккуратности уже достаточно.
7. Эмоциональные картинки, как доказательство, объяснение и история
8. Отмечайте на графике реперные точки вашей истории
9. Ваш рассказ презентации помогает заказчику стать лучше

Выступайте
с презентациями,
которые *изменят*
вашу жизнь

Алексей Бурба

презентации, корпоративные ценности, стратсессии

www.burba.pro
alex@burba.pro
TG: @alexburba
+7 916 106-45-65

Ответы на вопросы

1. https://neural.cam/live/

   программа, делающая из телефона веб-камеру

2. Для модерации полезно

   — уметь работать в майндкартах / структурировать мысли

   — освоить dialogue mapping: www.youtube.com/watch?v=I-sv5I59Fxw

Бонус