

感動は 人を動かす 原動力。

Facebook
「プレゼンの達人」で
プレゼンに関する記事を
絶賛公開中!

PRESEN INNOVATION

プレゼンテーションを革新する

革新的プレゼンとは？

- 1 方法論ではなく感情に訴える
- 2 事業の根幹から見直し設計
- 3 変化に対して柔軟に対応
- 4 共感の対象を明確にする

革新的プレゼンが
注目されている理由は裏面に

what
how
why

Innovators Early Adopters Early Majority Late Majority Laggards

こんな思いを抱えていませんか？

事業のビジョンや理念はあるのになかなか人に伝えることができない…。

プレゼンや講演を何度しても共感してくれる人が全く増えない…。

もっと世の中に感動や夢を与えて社会や地域を良くしていきたい!!

もう文字だらけのスライドや、熱意のない提案は捨てましょう!!

なぜプレゼンが重要なのか？

プレゼンの役割とは

企業は広告・マーケティング・自社のPRに何百万、何千万円の資金を投入して消費者へアプローチを行います。CM・バナー広告・看板・新聞広告そして相手が不快になるほどのメールを送りつけ、自社のサービスや商品の優位性を必死に訴えています。しかし、これらの広告のほとんどは購買を促す入口（アプローチ）の部分に過ぎません。取引の最終的な成果を左右するのは「効果的なプレゼン」です。

プレゼンとブランドの価値

なぜ企業は素晴らしいプレゼンを作る為の作業を怠るのでしょうか？

その原因は、企業のブランドに対する姿勢にあります。

企業が自社のブランドを理解していないことは珍しくありません。社名やキャッチフレーズはブランドではないのです。「顧客の想う会社のイメージ」がブランドであり、顧客との「心のつながり」を築くことがブランド本来の価値なのです。それはプレゼンにおいても同じことで「心のつながり」を築けないと、聴き手の立場に立てず、ただ自分の思いだけを伝えるつまらないものになってしまいます。

プレゼンは最高の武器

日本はプレゼン後進国。様々なセミナーに参加している人ならば容易に理解が出来るはずですが、これはプレゼンがどれほど人の心の動きに影響を与えるかを理解していない証拠なのです。力強いプレゼンを使いこなせば、それはブランディングの最高の武器となり、あなたの会社のファンを発見することが出来ます。プレゼンは情報過多のこの時代に**ブランディングを築く最後の砦。軽視してはいけません。**



製作プラン参考例

	概要	スライド制作	ストーリー構成	トレーニング	資料制作	製作費
例A	内容の構成は確立し、データも揃っているが、デザインや技術面で悩んでいる。	○ (目安時間15分)	—	—	—	300,000円～
例B	事業のビジョンや理念を掘り下げ、構成からのストーリー作成。共感してくれるパートナーを募りたい。	○ (目安時間20分)	○	○	—	800,000円～
例C	[年間契約] 事業の根幹からプロデュースを希望。長期的にアウトプットのコンサルなどトータルでサポート。	○	○	○	○	要相談 (年間契約)

上記製作費用は一例となります。プレゼンテーションの製作は内容や時間によって大きく異なるため一律の製作費を設定しておりません。

**プレゼンの目的とは、最終的に「相手に行動を促す」こと。
人を心から動かし、共に世界を変えてみませんか？**

お見積り・お問合せはこちらのメールアドレスよりご連絡ください。✉ goodearth.designwork@gmail.com

