

Vadlīnijas īso prezentāciju prasmju pilnveidei

Kas ir īsruna?

Pitch ir īsa (šajā hakatonā – 6-7 minūšu) prezentācija, kuras laikā žūrijai rodas skaidrs priekšstats par komandas biznesa idejas konceptu un no sniegtās informācijas ir iespēja to izvērtēt (pēc vērtēšanas kritērijiem). “Neieciklējieties” uz problēmas izklāstu – raiti dodieties pie nākamiem slaidiem, lai iekļaujaties ar stāstu paredzētajā laikā!

Prezentācijas struktūra un saturs

Auditorijai nav jāzina stāstījuma struktūra – tai jābūt “neredzamai” auditorijas acīs. Nav jārunā par to, kā tiks veidota prezentācija vai stāstījums, vienkārši jāķeras pie lietas un jāstāsta! Stāstījuma uzbūve var būt sekojoša:

Sākumā ir “ĀKĪS” (max ilgums 30 sek) - ieinteresē auditoriju, izmantojot faktus vai kādu analogiju, kas ļauj klausītājam sajust saikni ar stāstu, kuru viņš tūdaļ dzirdēs. To stāsti, kamēr uz ekrāna ir titullapa.

- **Pētījumi liecina, ka...**
- **Vai zinājāt, ka...**
- **Kad Jūs pēdējo reizi ...**
- **Vai zināt, ar ko īpašs ir ...**
- **Vai mēdzat aizdomāties, kur ...**
- **** Pēc Jūsu domām – cik ilgi/ kur/ kad ...**

Tad seko **komandas idejas izklāsts** (skat. piemēru struktūrai)

Hakatons ir par biznesa idejām energoefektivitātes veicināšanai, kur tiek vērtēts gan biznesa, gan ietekmes uz aspekts, tādēļ svarīgi, ka Tava prezentācija skaidri atbild uz jautājumiem:

1. kādu energoefektivitātes problēmu komanda vēlas risināt? Problēmu pamato ar datiem (pētījumiem, tendencēm, aptaujām utml.)
2. kāds ir komandas piedāvājums šīs problēmas risināšanai jeb ar kādu produktu (preci vai pakalpojumu) tiks risināta šī problēma?
3. kas ir Tava mērķauditorija – ieguvēji no komandas piedāvātā risinājuma?
4. kāds ir idejas biznesa modelis - respektīvi, kas un par ko maksās?
5. Kādas idejas pārbaudīšanas metodes tika izmantotas un kādi ir rezultāti?
6. Kādi partneri būtu nepieciešami idejas sekmīgai īstenošanai?
7. Kādi būtu turpmākie 3 lielie soļi idejas īstenošanā?
8. Pastāstiet par komandas dalībniekiem un kādēļ izvēlējāties risināt tieši šo energoefektivitātes problēmu?
9. Kādēļ mums būtu jābalso tieši par Jūsu komandu?

Noslēguma slaidā – komandas aicinājums uz rīcību (“call for action”, max ilgums 30 sek) – vai nu magnētisks noslēguma apgalvojums vai aicinājums balsot par komandas ideju vai aicinājums iesaistīties un atbalstīt komandu ar savām kompetencēm utt.

Jaudīga noslēguma vēstījuma formulēšana

- max **12** vārdi!
- max 1 komats!
- lieto īsus vārdus!

“Burvju vārdi”:

- Es zinu, ka...
- Esmu pārliecināts, ka...
- Es uzskatu, ka...

TRĪS kontroljautājumi

- Kas ir mans klausītājs?
- Ko es vēlos panākt?
- Kāda ir klausītāju motivācija?

Piemērs: «Pļavas muzejs» Kaldabruņā

- **Mērķauditorija:** skolu pedagogi
- **Ko vēlas panākt:** «Pļavas muzeja» apmeklējumu un dalību darbnīcās
- **Motivācija:** sekmēt skolēnu vēlmi labāk apgūt mācību priekšmetus

Esiet droši, ka pēc «Pļavas muzeja» apmeklējuma skolēniem uzlabosies sekmes dabaszinātnēs un vēsturē.

Ko iekļaut prezentācijas slaidos?

- **Attēlus un fotogrāfijas** - lai palīdzētu klausītājiem iegaumēt personas, vietas vai jebko citu, ko pieminat stāstījumā.
- **Grafikus, diagrammas un infografikas** - taču nepārspīlējiet ar informācijas daudzumu. Pārliecinies, ka visa grafikos iekļautā informācija ir **salasāma arī no attāluma**.
- **Neatkārto garus teikumus**, kuri ir redzami uz slaidiem un kurus auditorija var izlasīt.
- Vēlams katram slaidam piešķirt vērtēšanas kritērijiem **atbilstošu nosaukumu**, lai vērtētāji UZREIZ uztver, par ko konkrētajā brīdī stāstiet! Centieties veidot pēc principa – “1 slaidis = 1 tēma, nākamais slaidis = nākamā tēma”.
- Izmantojiet “**pēdējā slaida**” **sniegto iespēju – 2-3 minūtes** to žūrija un auditorija redzēs uz ekrāna! Ko vēlaties, lai klausītāji dara laikā, kamēr atbildiet uz žūrijas jautājumiem? Nerakstiet “Paldies par uzmanību!” – to Jūs pateiksiet mutiski!
- **Trenējieties vismaz 10 reizes, lai varat uzstāties bez teksta lasīšanas!** Jūs labi zināt savas komandas biznesa ideju! Pieturpunkti (atslēgas vārdi) prezentācijā ir lai, uzmetot tiem aci, atceraties par ko šajā slaidā bija jārunā!
- **Nelieciet slaidos veselus paplašinātus teikumus** – tajā brīdī mēs nevaram saprast – klausīties vai lasīt!
- **Ja formulējat “jaudīgo” noslēguma teikumu**, tad patestējiet to uz sev pazīstamiem cilvēkiem – vai tas izklausās gana jaudīgi? Izveidojiet vairākas versijas un noskaidrojiet – kura versija ir atbilstošākā!
- **Prezentācijas noslēgumā pasakiet PALDIES, lai mēs zinām – tieši KAD esat noslēguši savu īsrunu!**

Jums būs 6-7 min un pēc signāla – jāpabeidz iesāktais teikums un ar to Jūsu uzstāšanās ir noslēgusies!

Slaidu dizains

- Pārbaudi tehniskās vajadzības pirms gatavo slaidus: Powerpoint Templates formātā, mērogā 16 : 9 (mērogs regulējams sadaļā “Design” → Slide size).
- Vizuālo informāciju ieteicams centrēt vai likt slaida kreisajā pusē.
- Burtu izmērs: ne mazāks par 30 pt, taču neaizraujies ar daudz un dažādu fontu izmēriem, krāsām un stiliem.
- Pievērs uzmanību slaidu krāsu kontrastam – ja tumšs fons, tad burtiem jābūt gaišiem (un otrādi). Auditorijai labāk acīs krīt gaišs fonts uz tumša fona (pat balts uz melna).

Gatavošanās – MĒĢINĀJUMI pēc iespējas vairāk!

- Trenējieties pie spoguļa, tuvākajiem cilvēkiem, nelielām draugu grupām, cilvēkiem, kuru viedoklis rūp visvairāk, lielākām cilvēku grupām, pāros utml..
- Uzņemiet laiku pirms katra mēģinājuma, lai zināt vai iekļaujies atļautajā laikā (max 6-7min).
- Pieņemiet kritiku un mācieties no tās, turpiniet trenēties! Neuztraucieties, prezentācija nekad nebūs perfekta un tas ir normāli :)