



# פרזנטציה אפקטיבית

איך לגייס שותפים  
באמצעות הצגת המיזם?

- **טווח קשב** – רוב בני האדם לא מסוגלים להתמקד בשיחה חד-כיוונית ליותר מעשר דקות.
- **סיפור** – המטרה שלכם זה שיזכרו אתכם גם אחרי שנגמרו עשר הדקות של ההצגה. מה אנשים נוטים לזכור? סיפורים, אנקדוטות, פריטים מעניינים. מה הם לא זוכרים? עובדות משעממות.
- **פוקוס** – בני אדם מאד מוגבלים ביכולות המנטליות ויכולים להתמקד רק בדבר אחד. כדאי שהדבר הזה יהיה אתם ולא משפט מסובך בשקף מאחוריכם
- **מסרים** – חדדו את מה שאתם רוצים להשיג ותגידו את זה, אל תצפו שאנשים יבינו לבד.



**לפני שמתחילים - כמה דברים שכדאי לדעת**

**"For sale,  
baby shoes,  
never worn"**

**ארנסט המינגווי**

**טווח קשב+סיפור**

**הסיפור הקצר ביותר**

**בשש מילים**



בזמן הפרזנטציה חשוב לשלב אנקדוטה שמתחברת לשותף הפוטנציאלי (באופן עקיף)  
לחלומות שלו, לכאבים שלו, לתשוקות שלו

איך נדע מה היא?

באמצעות החשיבה העיצובית אנחנו מבררים על השותף כמה דברים כמו :

פילוח דמוגרפי ✓

הבנת סדר גודל הבעיה אצל השותף ✓

החיבור לשותפים



## מי אנחנו - הצגה עצמית

הרבה יותר קל ונוח להקשיב לאדם שאנחנו

יודעים מי הוא- חזון, ייחודיות

3 הדקות הראשונות הן הכי קריטייות

להמשך הקשב

מומלץ להתחיל מפתיח עוצמתי -

סיפור, משפט מסקרן, סרטון, הצגת נתונים

וכו..

ולאחריו לעשות הצגה עצמית

למה?

## למה כדאי להקשיב לנו ? לאיזה צורך

אנחנו נספק מענה?

השותפים צריכים להבין למה בחרנו ביוזמה הזו,

על איזה צורך היא עונה כדי שיוכלו להתחבר

אליה:

אנחנו כאן כדי לפתור בעיה, כדי לעזור ל... כדי

לתרום ל... כדי להציל את... כדי לתת כלים ל...

בשלב זה מחדדים למי מיועדת היוזמה

ומדגישים את הנתונים של קהל היעד

## למה צריך את המיזם שלנו ?

חיבור רגשי של השותפים על ידי

תיאור היוזמה, איך היא נולדה, איך

היא יכולה לסייע להם

שיתוף בסיפור אישי סביב היוזמה וכו..

איך?

6 עקרונות לפרזנטציה מנצחת



## סיכום

לסיכום - הרעיון שלנו יגרום לכך ש...  
נדאי להצטרף אלינו מפני ש...  
ותודה על ההקשבה

## שאלות

נדאי לתת לשותפים לשאול שאלות  
שידייקו את ההבנה שלהם על היוזמה

## מה אנחנו מציעים?

כאן המקום לתאר את היוזמה :  
מהי היוזמה? איך היא נותנת מענה לבעיה  
בצורה אופטימלית ? מה היתרונות שלה? איך  
היא עובדת?  
ו- מה אנחנו צריכים מהשותפים  
רצוי להציג תמונות או סרטונים של היוזמה

מהי



# 6 עקרונות לפרזנטציה מנצחת

קל לעקוב אחריו

מכיל טיעון מרכזי שנבנה ומוביל את המאזין למסקנה מוגדרת

מייצר חוויה הרגשית

שומר על קשב גבוה לכל אורכו- גם באמצעות שבירת רצף: דוגמאות, הומור, ציטוט וכו.

מסופר בהתלהבות, תוך מתן הדגשות ושפת גוף נלהבת

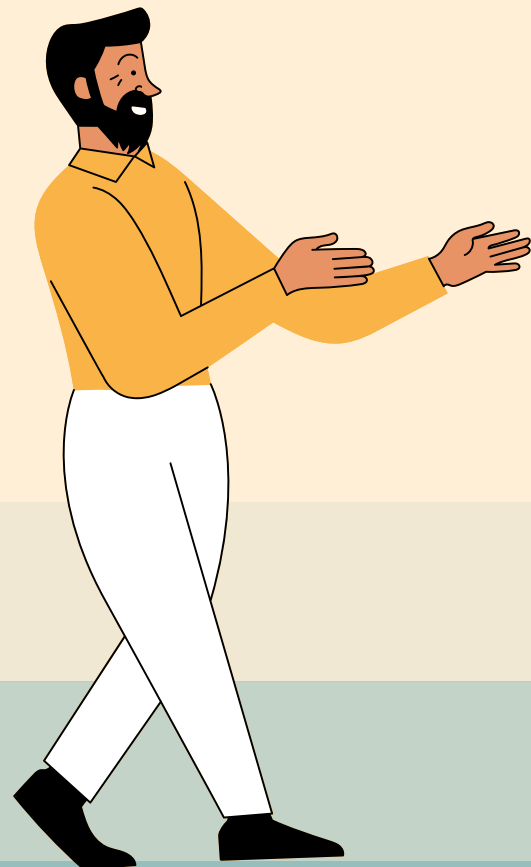
בתכנון הסיפור יש לענות על שתי שאלות חשובות:

איזו תגובה רוצים לקבל מהקהל?

מה הצופים צריכים להבין ולהרגיש כדי שיגיבו באופן המצופה מהם?

סטוריטלינג- שיווק באמצעות סיפור

מה זה סיפור טוב?



מה למדתי?

מה אני לוקח.ת מהמפגש?



דיוק/כיוון

inspire

השראה



רעיון