

# 5 TIPS

för bättre  
PowerPoint-  
presentationer

# Problemet



Aftonbladet  
15 april 2007



Wired 15 april 2007

“Powerpoint could be the most powerful tool on your computer. But it’s not. Countless innovations fail because their champions use PowerPoint the way Microsoft wants them to, instead of the right way.”

Seth Godin

“If you want your audience’s attention, don’t distract them!”

Guy Kewney

## Aggresiv fokus

- 200-350 %<sub>00</sub> ökning i baltis/ implementerat på plattform
- Grundkoncept: kund och kvalitet. Sv
- Scrap rate < 5 situation



# Tips nr 1

## Lär dig lite retorik



Sir Winston Churchill  
1874–1965

## We shall fight ..

- in France
- on the seas and oceans
- with growing confidence and growing strength in the air
- on the beaches
- on the landing grounds
- in fields and in the streets
- in the hills.

*Bottom line: We shall never surrender!!!*



# ETOS

PATOS

LOGOS

- ▶ Vem?
- ▶ När?
- ▶ Vad?
- ▶ Hur?
- ▶ Var?
- ▶ Varför?

- ▶ Säg vad du ska säga.
- ▶ Säg det.
- ▶ Berätta vad du har sagt.

Tips nr 2

**Ta itu med din rädsla**



Det här är en PowerPoint-bild som ska påminna er om att det är väldigt tråkigt när föreläsaren slutar titta på åhörarna utan istället vrider huvudet lätt åt vänster och står och läser innantill från sina PowerPoint-bilder.

## Tips nr 3

**Tänk minimalistiskt**

### *Pizza Margherita*

- deg
- tomat
- basilika
- mozarella



### *Pizza Powerpoint*

- två typsnitt
- tre färger
- enkel bakgrund
- snygga foton



Lägg till rubrik

Klicka här för att lägga till underrubrik



## Redigeringsarbete

- ▶ Gå igenom texten och läs den noga så att du bekantar dig med den.
- ▶ Stryk de delar av texten som känns överflödiga eller som inte passar in i helheten.
- ▶ Flytta om stycken och lyft ut delar av innehållet – skapa sidoartiklar, faktarutor och bildtexter.
- ▶ Förbättra språket, red ut oklarheter och sök upp alla de små och stora fel som alla oredigerade texter är fulla av.

09/16/2008

© HARALD ZANDER CONSULTING 2007

27



1. Läs igenom
2. Stryk
3. Stuva om
4. Rätta

1



2



3



4



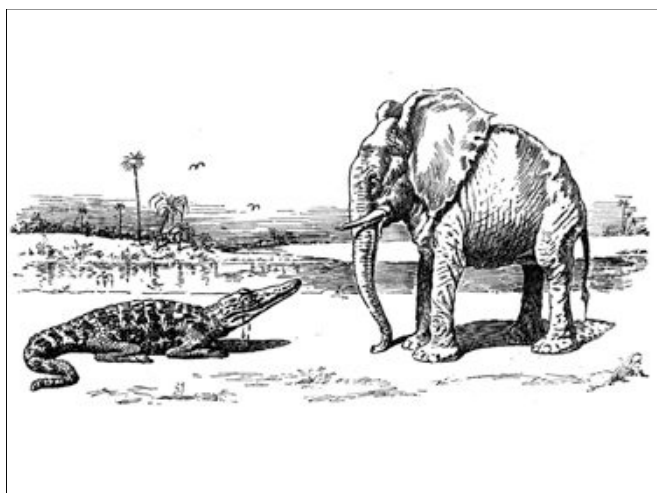
- Gå igenom texten och läs den noga så att du bekantar dig med den.
- Stryk de delar av texten som känns överflödiga eller som inte passar in i helheten.
- Flytta om stycken och lyft ut delar av innehållet – skapa sidoartiklar, faktarutor och bildtexter.
- Förbättra språket, red ut oklarheter och sök upp alla de små och stora fel som alla oredigerade texter är fulla av.

# Tips nr 4

## Ersätt text med bild

### Säljarkunskap

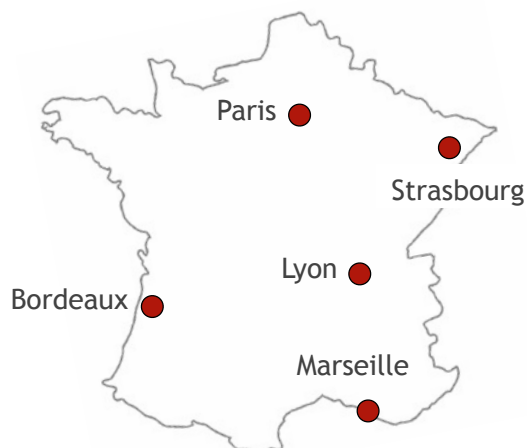
- Som säljare måste du låta kunden komma till tals. Du ska vara en god lyssnare.
- Hör noga på och visa med ditt kroppsspråk att du följer med. Skjut ev. in snabba frågor för att försäkra dig om att du hänger med.
- Om du är den rastlösa typen kan ett anteckningsblock vara till hjälp.
- Ta till orda först när kunden fått lägga fram sitt ärende. Avbryt inte!

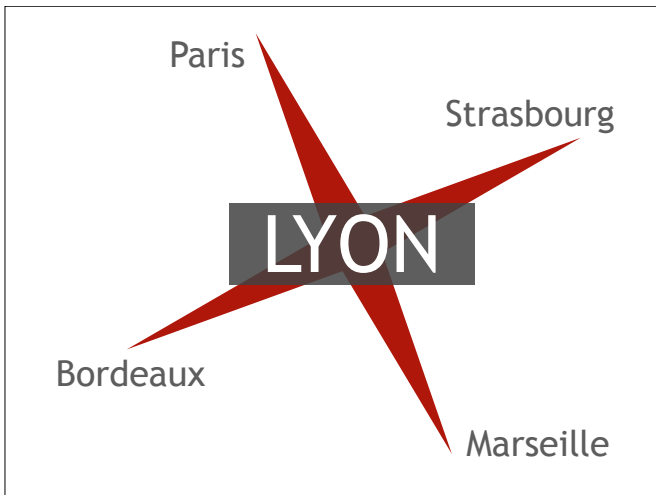


### Kontor i Frankrike



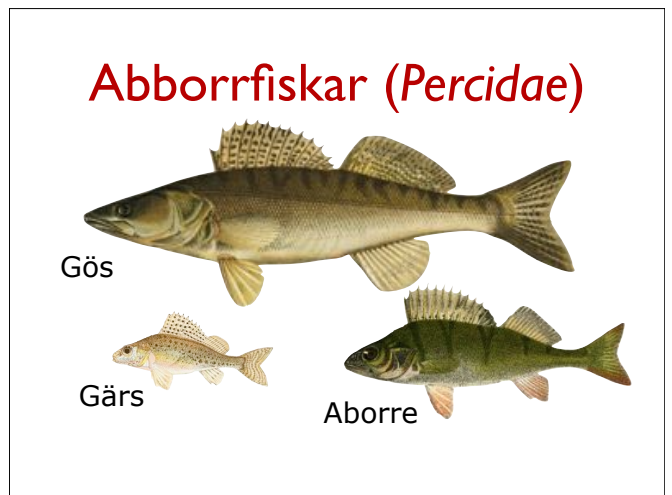
- Lyon (huvudkontor)
- Paris
- Marseille
- Bordeaux
- Strasbourg

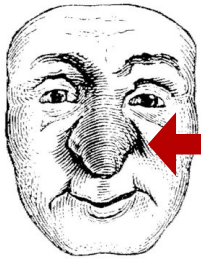




**Tips nr 5**

**Pröva nya grepp**





## TÄNK "NÄSA"!

Abborre – *Näsborre*

Gärs – *Snorgärs*

Gös – *Jag nös!*

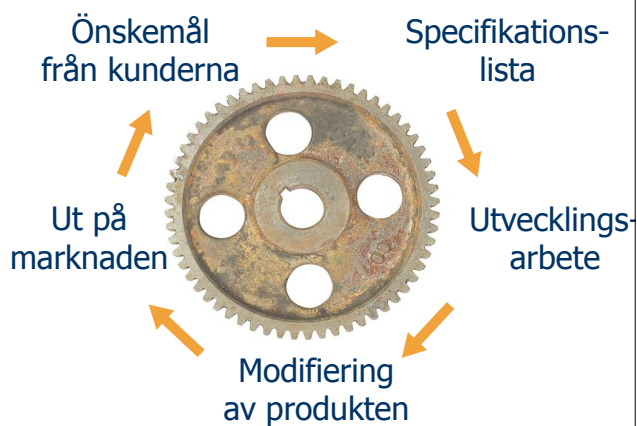
## Återkopplingscykel



- Marknadsavdelningen hämtar in återkoppling & önskemål från kunderna.
- Produktägaren ställer upp en specifikationslista.
- Utvecklingsgruppen genomför förbättringar.
- Produktionsavdelningen modifierar produkten.
- Marknadsavdelningen lanserar ny version.
- Etc.

09/16/2008

© ZETA SOLUTIONS



# Boktips

CLEAR and TO THE POINT  
Stephen M. Kosslyn



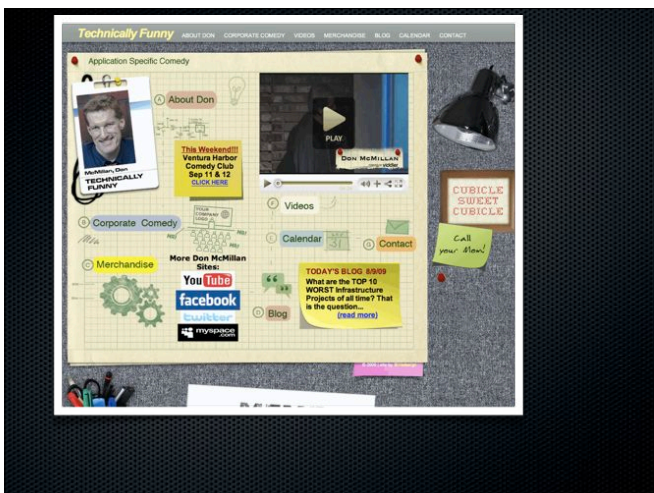
## Kosslyn's 8 principles

- ▶ Relevance
- ▶ Appropriate knowledge
- ▶ Salience
- ▶ Discriminability
- ▶ Perceptual Organization
- ▶ Compatibility
- ▶ Informative Changes
- ▶ Capacity Limitations

- Servera en lagom portion.
- Anpassa efter målgruppens förkunskaper.
- Peka ut sånt som står ut.
- Se till att skillnaderna syns.
- Organisera informationen.
- Se till att budskap och framställning säger samma sak.
- Markera förändringar.
- Bombardera inte mottagaren med info.

## Kosslyn's 3 goals

- ▶ Connect with your audience.
- ▶ Direct and hold attention.
- ▶ Promote understanding and memory.



Till sist ...

- 1.Lär dig lite retorik.
- 2.Ta itu med din rädsla.
- 3.Tänk minimalistiskt.
- 4.Ersätt text med bild.
- 5.Pröva nya grepp.

- Inse att **Du** är huvudattraktionen.
- Interagera med dina bilder.
- Utnyttja att **B** betyder "black".
- Planera utan dator.
- Rensa!
- Håll med om att vitt är vackert!
- Leta ständigt efter efter användbara bilder.
- Lär dig lite om typsnitt.
- Intressera dig en smula för grafisk formgivning och annan design..

PS Köp en fjärrkontroll!

