

販路開拓通信

【vol.88】

「販路開拓通信」は販路開拓コーディネート事業の活動を終えられた企業の事例や、当事業のタイムリーな情報をお届けします



顧客価値の創造で市場を拓く！



独立行政法人 中小企業基盤整備機構
関東本部 販路開拓部 マーケティング支援課
TEL: 03-5470-1638

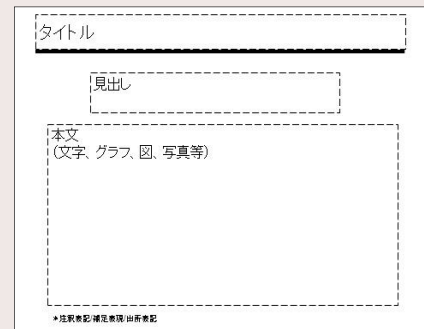
伝わるプレゼン資料作成のポイント [4]

最終回は、プレゼン資料を作成するにあたり、より分かりやすく受け手に伝えるための表現の工夫や、活用場面での留意点を確認します。

プレゼン資料での表現、演出の留意点

■構成面

- ・メッセージ=言いたいことは一言で伝えるようにします。メッセージは、シートのタイトルの部分に記述します。
- ・メッセージは、必ず1シートに一つにします。二つ以上含まれると、受け手が混乱するからです。
- ・本文は、メッセージを裏付ける内容とし、キーワードや図表、写真で構成します。
- ・①～⑨のシートを作成した上で、言い足りないことは別途作成し、関連するシートに追加します。



■文体、表現面

- ・文章は簡潔に、具体的な言葉を優先し、抽象的なことばや装飾語は極力使わないようにします。
- ・シート内では、同じ言葉を重複して使わないようにします(1シート一回が基本)。
- ・わかりやすく伝えるために、顧客が使用する言葉を優先します。提案を受ける側が現場でどのような言葉を使うのか、事前の情報収集が大切です。
- ・顧客が使わない専門用語は、平易な言葉で表現します。
- ・略語は受け手に伝わりません。端折らないで正式な表現を使いましょう。
- ・資料内では、使用する言葉を統一します。同じ内容を違う言葉で表現すると、受け手が混乱してしまいます。

■形式面

(文字・写真・図)

- ・一般的に文字の大きさは、タイトル32～44pt、見出し24～36pt、本文24pt以上が目安です。注釈、出典表記などの補足説明でも12ptを下回らないようにします。
- ・写真や図、グラフを用いると受け手に内容が伝わりやすくなります。
- ・図を使用する場合、プロセスや時間に関しては、左から右に表現します。階層構造を示す場合は、上下合わせます。

(色使い)

- ・色は、3色を基本とします。重要なキーワードは、色を変えて強調します。

(体裁やレイアウト)

- ・体裁やレイアウトのことを“Tone & Manner”と言います。具体的には、シートの様式、タイトル・見出し・本文の配置、色調、フォント、会社名、ブランドロゴなどです。
- ・会社のブランドルールに沿った“Tone & Manner”を心がけます。

プレゼン資料の活用方法

- ・提案の場合は、プレゼン資料すべてを説明する必要はありません。相手の状況に合わせて、シートを取捨選択しましょう。
 - ・プレゼンできる時間に合わせて、シートを決めておくことが有効です。
- (例)
- ・立ち話程度の時間しかない場合 → 表紙のみで説明。



- ・5分程の空き時間を利用できる場合 → 表紙、提案の背景、製品の特徴で説明。



- ・10分程度の時間を確保できる場合 → 表紙、会社概要、提案の背景、製品の説明、顧客のメリット。



- ・十分に時間を確保できる場合 → 20～30分程度で全部説明。

プレゼン資料の活用場面

- ・販路開拓コーディネーター事業では、プレゼン資料をテストマーケティング時の提案書として使います。その他にも、活動のあらゆる場面で活用できます。具体的には、以下のとおりです。

- ・マーケティング企画立案時における関係者間の意思統一資料
- ・外部の展示会やマッチング会、商談会、交流会時の提案資料
- ・カタログや、ポスター、ホームページなど、広告物を作成する際の基礎資料
- ・営業担当者のロールプレーイングツール
- ・社内の営業会議、経営会議時の補足資料
- ・製品改良や新製品開発時の検討資料

おわりに

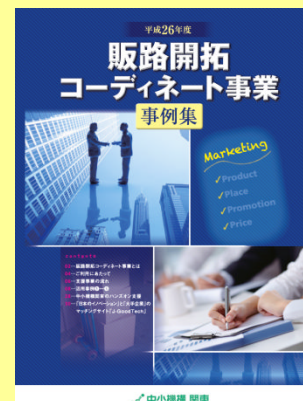
プレゼン資料は、販路開拓活動の最大の武器であり、最も強力なコミュニケーションツールです。作成には一定の時間がかかりますが、受注確率の向上という形で必ず努力が報われるはず。是非、「伝わるプレゼン資料作成のポイント」を積極的に活用し、成果につなげてください。貴社の成功をご祈念申し上げます。

販路開拓支援ツールのご案内

1) 販路開拓コーディネート事業活用事例集を更新しました！

販路開拓コーディネート事業活用事例集を更新しました。当事業で支援をさせていただいた事例を掲載しております。販路開拓の取り組みまたは支援の際のご参考になれば幸いです。

HP : <http://www.smrj.go.jp/kanto/manage/033912.html>



2) 展示会出展セミナー・出張相談会のご提案！

当事業では、都道府県中小企業支援センター等の支援機関様や金融機関様等のご要望に応じて、販路開拓の専門家を無料で派遣し、展示会出展セミナー・出張相談会を催しています。

展示会出展セミナーでは展示会の出展をご検討されている企業様に対して、展示会の効果的な活用方法についてセミナーを行います。出張相談会では、販路開拓の手法等について相談させていただきます。

<展示会出展セミナー講師派遣支援事例>

参加企業：信用金庫主催のビジネスフェア出展企業

テーマ：「フェアをビジネスにつなげるポイント～勝ちに不思議の勝ちあり、負けに不思議の負けなし～」

目的：フェアを活用してビジネスにつなげるための準備・ノウハウの取得

★実施内容・時期等については下記にお問合わせください

問合せ先：中小機構関東本部マーケティング支援課 内藤・佐藤・高橋
電話番号：03-5470-1638

* 日程の都合や状況によってはお引き受けできない場合もありますので、事前のお打ち合わせをさせていただきたくお願いいたします。