

Servant Works

サーバントワークス株式会社

プレゼンテーション キャンバス

Version 2.0

© サーバントワークス株式会社, Tomoharu Nagasawa

Presentation Canvas v2.0

動機づけと「周波数合わせ」

エビデンス/情報源

- 事実と推測/予想/意見を分ける
- 今取れるデータに集中する

Why ▷ How ▷ What の組み立て

- 聞き手に「自分ごと」にさせる筋道をつくる
- 聞き手に「意義がある」と感じさせる
- 聞き手が「語りたくなる」ストーリーを提供する

プレゼンの中核（コア）

プレゼンで伝えたい骨子とその肉付け

- 事実に基づく仮説はあるか
- ロジカルか
- 情報に過不足はないか

コアメッセージ

なぜならば ↓ ↑ したがって

サブメッセージ

なぜならば ↓ ↑ したがって

具体的なメッセージ

対象となる「聞き手」

聞き手を知る

《自分ごとにする》
- 聞き手の関心 / 課題感 / 野心
- 聞き手の特性 / 背景 / 悩み / 喜び
- 伝えて、行動を仕向ける

《聞き手との関係性》
- 直接タッチ / 間接タッチ
- 影響を与える / 受ける人は誰か
- 影響を与える / 受ける事柄は何か

聞き手に促す具体的な行動

プレゼンの狙いと聞き手の行動を一致させる
- 【理解】行動を具体的に捉えているか
- 【認識】次の機会を作れているか

キーワード化と納得感

価値の実証（デモ / 結論 / まとめ）

- 納得への筋みつを実証する
- 「自分でもできる / 伝えられる」と実感させる
- （デモは機能紹介ではないことに注意する）

キーワード化（3つ）

- 聞き手にが「持ち帰られる」
- 3つのポイントと理由のセット
- 納得感を増幅させるもの

▷ **次のアクションを導出する**

対象「イベント」

イベント前

- イベントの主旨
- イベントの参加者属性
- 他のプレゼンのテーマ / 内容
- 市場 / トレンド / 話題

イベント中

- 参加者人数
- 温度感 / 高揚感
- 他者のプレゼンへの反応
- 自分のプレゼン後の対応と反応

▷ **プレゼン後も活動を継続する**

イベント後

- ポストイベント活動
- 具体的な提案 / オファー
- 【理解】営業活動
- 【把握】アポ取り / マーケティング活動

アウトカムとインパクト

自分たちの変化

- プレゼンの成果を先に描き、検査する
- 意味のないプレゼン、無駄なコンテンツを排除する

聞き手、市場の変化

- プレゼンにより聞き手がどのような「行動変容」を起こすか
- プレゼンにより市場にどのような「影響」を及ぼすか

© サーバントワークス株式会社, Tomoharu Nagasawa

Presentation Canvas v2.0

動機づけと「周波数合わせ」

エビデンス/情報源

Why ▷ How ▷ What の組み立て

プレゼンの中核（コア）

コアメッセージ

なぜならば

したがって

サブメッセージ

なぜならば

したがって

具体的なメッセージ

対象となる「聞き手」

聞き手を知る

聞き手に促す具体的な行動

キーワード化と納得感

価値の実証（デモ / 結論 / まとめ）

キーワード化（3つ）

対象「イベント」

イベント前

イベント中

イベント後

アウトカムとインパクト

自分たちの変化

聞き手、市場の変化

© サーバントワークス株式会社, Tomoharu Nagasawa

次のアクション

オーディエンスにとってもらいたい
具体的な行動につながっているか

3つのキーポイント

オーディエンスに持ち帰ってもらう
3つのポイントと理由（ロジック）

プレゼンのアウトライン

プレゼンの構成とロジック、納得できる
並び順を検討・検証

対象オーディエンス

プレゼンの対象となる具体的な聞き手
- 直接タッチできるか、
- 間接的ならどう仕向けるか

対象オーディエンスに促す行動

プレゼンの狙いとオーディエンスの行動が一致しているか
- 理解: 具体的なアクションへ
- 認識: 次の機会へ

情報リソース・情報源

ロジックの根拠や、周辺情報
オーディエンスが後から参照できる情報源

Why → How → What

オーディエンスと「周波数（チャネル）」を合わせ、納得させる筋道

実証（デモンストレーション）

納得の筋道の実証を示す
（機能紹介ではないことが多い）

イベント（プレゼンの機会）

プレゼン実施イベントの主旨、市場でのタイミング、主な参加者、主催者の協力

事前	事後

オーディエンスとイベントの影響

プレゼン後に、イベントのモメンタムが、対象オーディエンスにどのような影響を与えそうか、その逆も

自分たちの変化（アウトカム）

Before → After

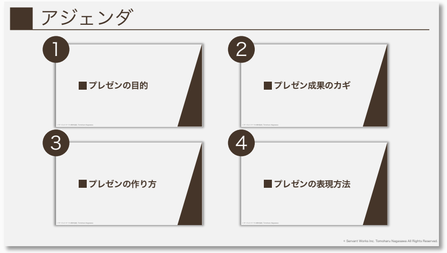
マーケットの変化（アウトカム）

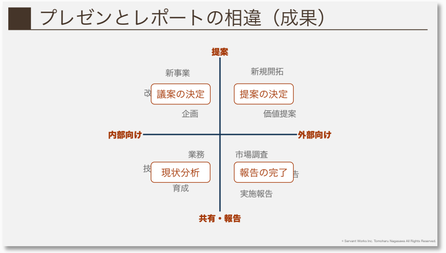
Before → After

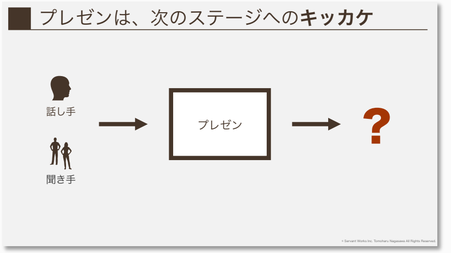
© サーバントワークス株式会社, Tomoharu Nagasawa

PR: プレゼンテーション研修

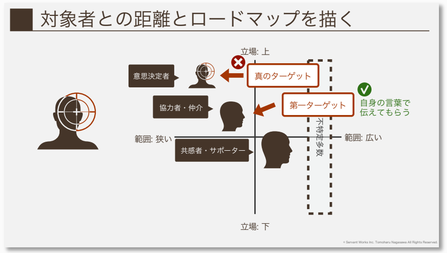




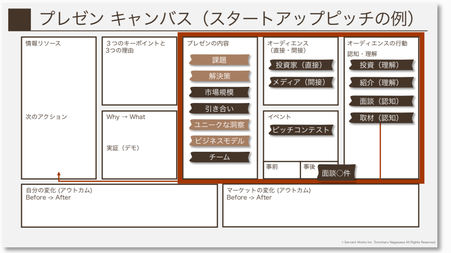




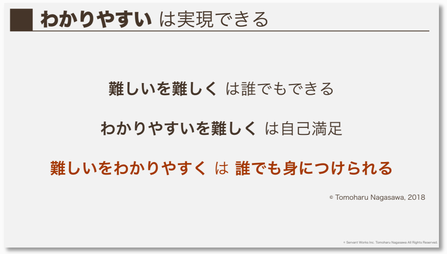




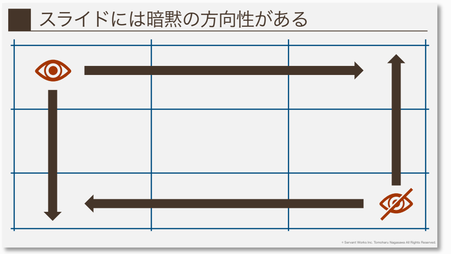








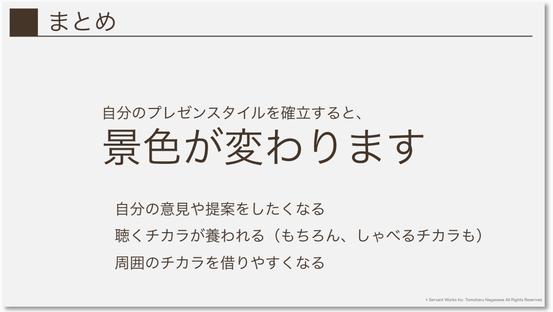




企業・学校向けのプライベート研修を承っております

servantworks.co.jp/training/presentation/

contact@servantworks.co.jp



プレゼンとは、聞き手の魅力や可能性を引き出すものである

プレゼン指南・スライド制作アドバイスなど承ります

Servant Works
サーバントワークス株式会社

サーバントワークス株式会社

www.servantworks.co.jp

contact@servantworks.co.jp