



ΗΜΜΥ 100 – Εισαγωγή στην Τεχνολογία

Διάλεξη 22

Δείξε μου ποιος είσαι ...

(Ο καλός, ο κακός, και ο άσχημος)

Τι θα δούμε σήμερα ...

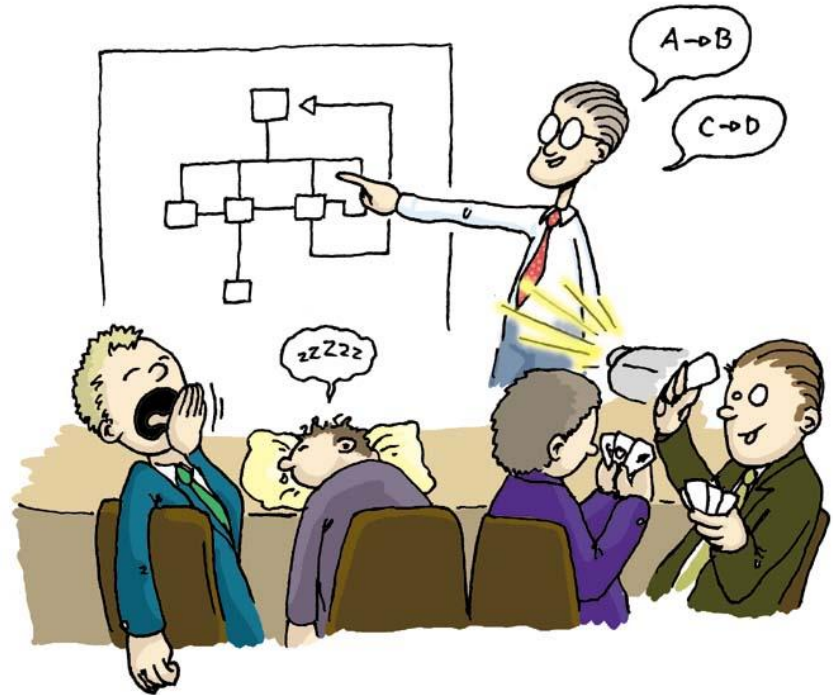


- **Παρουσίαση**

- Εξαιρετικά χρήσιμη δεξιότητα
- “Πουλά”
- Πρέπει να γίνεται σωστά!

- **Παρακάτω θα δούμε ...**

- Τραγικά παραδείγματα κακών διαφανειών και παρουσίασης
- Διαβάστε τις συμβουλές
- Ακολουθήστε τα παραδείγματα για να αποφύγετε παρόμοια λάθη!

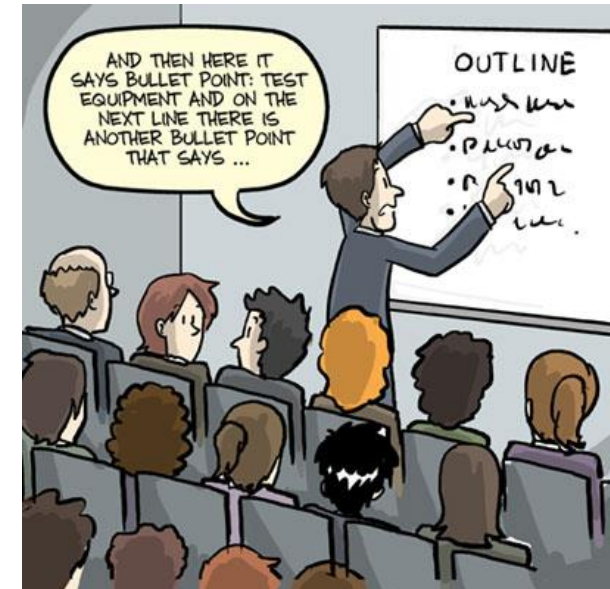


Πώς να κάνετε μια καλή παρουσίαση και να αποφύγετε συνηθισμένα λάθη που αποσπούν την προσοχή του ακροατηρίου



Πολλοί νομίζουν ότι για καλές παρουσιάσεις πρέπει να γνωρίζουμε καλά το PowerPoint. Όχι! Για καλές παρουσιάσεις πρέπει να γνωρίζουμε από παρουσιάσεις. Το PowerPoint είναι υποστηρικτικό μέσο που κάνει μια καλή παρουσίαση καλύτερη και μια κακή, χειρότερη. Οι θεατές δεν διαθέτουν κατά κανόνα κιάλια. Αν έχουμε πολλά να πούμε, δεν κάνουμε μικρά γράμματα, απλά σπάμε το ένα slide σε περισσότερα. Οι θεατές δεν θέλουν να διαβάζουν στην οθόνη. Και οι ομιλητές δεν θέλουν, αλλά το ξεχνάνε όταν κάνουν παρουσιάσεις. Στην οθόνη παρουσιάζουμε λέξεις κλειδιά, το σκελετό του θέματος, όχι ολόκληρο το κείμενο. Είναι δύσκολο να φανταστούν οι θεατές κλπ αλλά όχι αναλυτικά όλο το κείμενο. Απλά το PowerPoint. Η διαφάνεια δεν είναι το σκονάκι μας, να τη διαβάζουμε κατά λέξη και να μην έχουμε χρόνο για την ομιλία μας. Ας φτιάξουμε σημειώσεις χωριστά (ναι, και με στυλό, δεν έχει κανείς χρόνο να γράφει στην ομιλία του), και ας δείξουμε στους θεατές την ουσία, περιληπτικά και πώς να το θυμούνται. Τα βιντεάκια, οι ήχοι και τα παρδαλά χρώματα, διαφορετικά μάλιστα, εντυπωσιάζουν. Και έτσι οι θεατές δεν προσέχουν αυτό που λέει ο ομιλητής. Αυτό είναι το ζητούμενο! Το άλλο άκρο: μαύρα στάσιμα γράμματα σε άσπρο φόντο, μια εικόνα στις διαφάνειες είναι τόσο εντυπωσιακό εποπτικό μέσο όσο και ο μαυροπίνακας. Η μουσική καλύπτει τη φωνή του ομιλητή, και αυτός είναι ένας καλός τρόπος για να χάσουμε το ακροατήριο. Εξαίρεση αποτελεί η μουσική στο παρασκήνιο που συνοδεύει μια σειρά από διαφάνειες όπου ο παρουσιαστής δεν μιλάει. Αν πάντως διαρκέσει πολύ, αποκοιμίζει (βεβαίως οι ξαφνικοί δυνατοί ήχοι ξυπνούν όσους θεατές αποκοιμήθηκαν στο σκοτάδι, τρομάζουν και ενοχλούν όμως τους υπόλοιπους). Συμπέρασμα: Αν έχουμε κάποιο ηχητικό μήνυμα ή μουσική φροντίζουμε να είναι σύντομο και δεν μιλάμε παράλληλα. Τέλος το προφανές: Γνωρίζουμε ποιοι και τι είναι οι ακροατές; Τα διπλά ολοκληρώματα ίσως δεν συναρπάσουν αποφοίτους της Φιλοσοφικής.

- **Πολύ μεγάλος τίτλος!**
 - Γενικά μην ξεφεύγετε από τα περιθώρια
- **Πολύ μεγάλο κείμενο!**
 - Αποφεύγεται τα μεγάλα κείμενα
 - Τονίστε τα βασικά σημεία
 - Χρησιμοποιήστε εικόνες
 - Αλλά μόνο όταν χρειάζεται!
- **Μιλάτε στο ακροατήριό σας, όχι στις διαφάνειες**
 - Μην διαβάζετε τι υπάρχει στη διαφάνεια ... Μπορούν να διαβάσουν και μόνοι τους
 - Μην κάνετε υπερβολική χρήση του λείζερ
 - Προσέξτε και την στάση του σώματος
 - Χρησιμοποιήστε κάποιο γραφικό ως σημείο εκκίνησης



- Η γραμματοσειρά πολύ μικρή!



- Το κοινό δεν έχει κιάλια!
- Χρησιμοποιήστε γραμματοσειρά κατάλληλου μεγέθους
- Χρησιμοποιήστε ΜΙΑ γραμματοσειρά
- Χρησιμοποιήστε μια ΑΠΛΗ γραμματοσειρά

Tahoma	TNR	Comic	Lucida Sans
32 pt	32 pt	32 pt	32 pt
28 pt	28 pt	28 pt	28 pt
24 pt	24 pt	24 pt	24 pt
20 pt	20 pt	20 pt	20 pt
18 pt	18 pt	18 pt	18 pt
16 pt	16 pt	16 pt	16 pt
14 pt	14 pt	14 pt	14 pt
12 pt	12 pt	12 pt	12 pt
10 pt	10 pt	10 pt	10 pt

~~Revue
32 pt
28 pt
24 pt
20 pt
18 pt
16 pt
14 pt
12 pt
10 pt~~

Μοτοσυκλέτες



- Προσωπική
Προτίμηση: Suzuki
Savage

• Βαρύ (~ 170 kg)

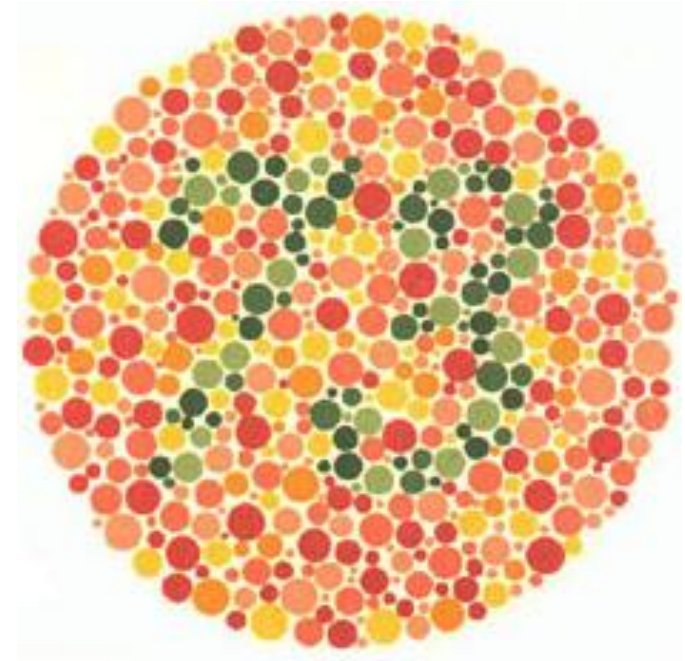
• Αρκετά δυνατή
(μηχανή 650cc)

- Χαμηλό κάθισμα,
άνετο για τους
περισσότερους

- **Κακές επιλογές χρωμάτων!**



- Αποφύγετε τα δυνατά, φανταχτερά χρώματα
 - Το σκούρο κείμενο σε ανοιχτόχρωμο φόντο είναι καλύτερο
- Αποφύγετε τα χρώματα κειμένου που ξεθωριάζουν στο φόντο
- Αποφύγετε τους συνδυασμούς αχρωματοψίας:
 - Κόκκινο και πράσινο
 - Μπλε και κίτρινο
- Χρησιμοποιήστε το χρώμα για να **αναδείξετε** ένα σημείο
 - Κάντε το με φειδώ!

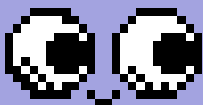
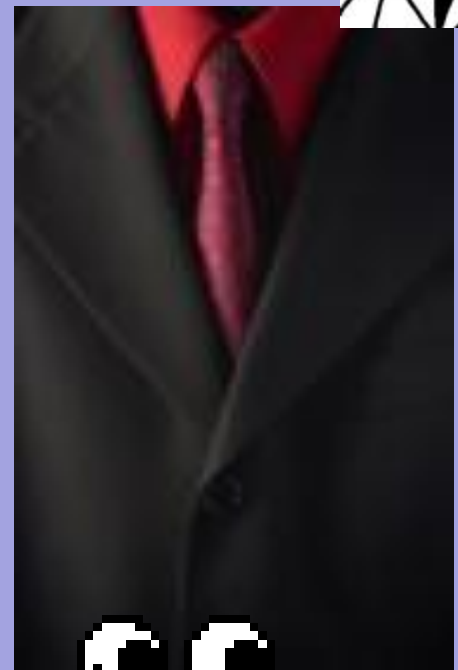


Αγοράζοντας Νέο Κουστόύμι

WOW

WELCOME

WOW



• Υπερβολικές εικόνες!

- Χρησιμοποιήστε εικόνες
 - Αλλά μην τις αφήσετε να κυριαρχήσουν
- Κρατήστε τις διαφάνειες ΑΠΛΕΣ!
 - Οι υπερβολές αποσπούν την προσοχή του κοινού από το περιεχόμενο
- Πολλές φωτογραφίες καθιστούν δύσκολη την αποθήκευση μιας παρουσίασης
- 1 ή 2 εικόνες ανά διαφάνεια είναι συνήθως υπεραρκετές



- 2 ομάδες από 11 παίκτες
- 2 σαρανταπεντάλεπτα ημίχρονα
- 4 διαιτητές (1 κύριος, 2 βοηθοί, τέταρτος)
- Μια στρογγυλή μπάλα
- ΚΑΙ ΣΤΟ ΤΈΛΟΣ ΚΕΝΤΑ ΟΙ ΓΕΡΜΑΝΟΊ (GARY LINEKER)



- **Αποφύγετε την υπερβολική κίνηση**

- Και πάλι, κρατήστε τις διαφάνειες απλές!
- Εφαρμόστε ένα στυλ μετατόπισης διαφανειών και ένα σχήμα κίνησης σε ΟΛΕΣ τις διαφάνειες
- Μην αλλάζετε ανάμεσα στα στυλ - ένα ενιαίο ύφος κάνει την παρουσίαση πιο ομοιογενή
- Οι “πολύπλοκες” παρουσιάσεις αποσπούν την προσοχή του κοινού από το περιεχόμενο

- **Γραμματοσειρά**

- Ομοιόμορφη
- Κεφαλαία μόνο αν είναι απαραίτητα



15. Η Σημασία της Εικόνας



The image part with relationship ID rId3 was not found in the file.



The image part with relationship ID rId3 was not found in the file.



The image part with relationship ID rId3 was not found in the file.



The image part with relationship ID rId3 was not found in the file.



- **Ο νόμος του Murphy**

- Αν κάτι μπορεί να πάει στραβά, θα πάει στραβά
 - Edward Aloysius Murphy Jr. (1918 – 1990),
Αμερικανός Μηχανικός Αεροναυπηγικής



- **Κάτι θα πάει στραβά**

- Ελέγξετε την παρουσίασή σας προτού τη δείξετε
- Πάντα έχετε ένα αντίγραφο της παρουσίασής σας για ασφάλεια
- Προετοιμαστείτε για παρουσίαση χωρίς PowerPoint
 - Εκτυπώστε φυλλάδια για το κοινό
 - Ή αυτοσχεδιάστε

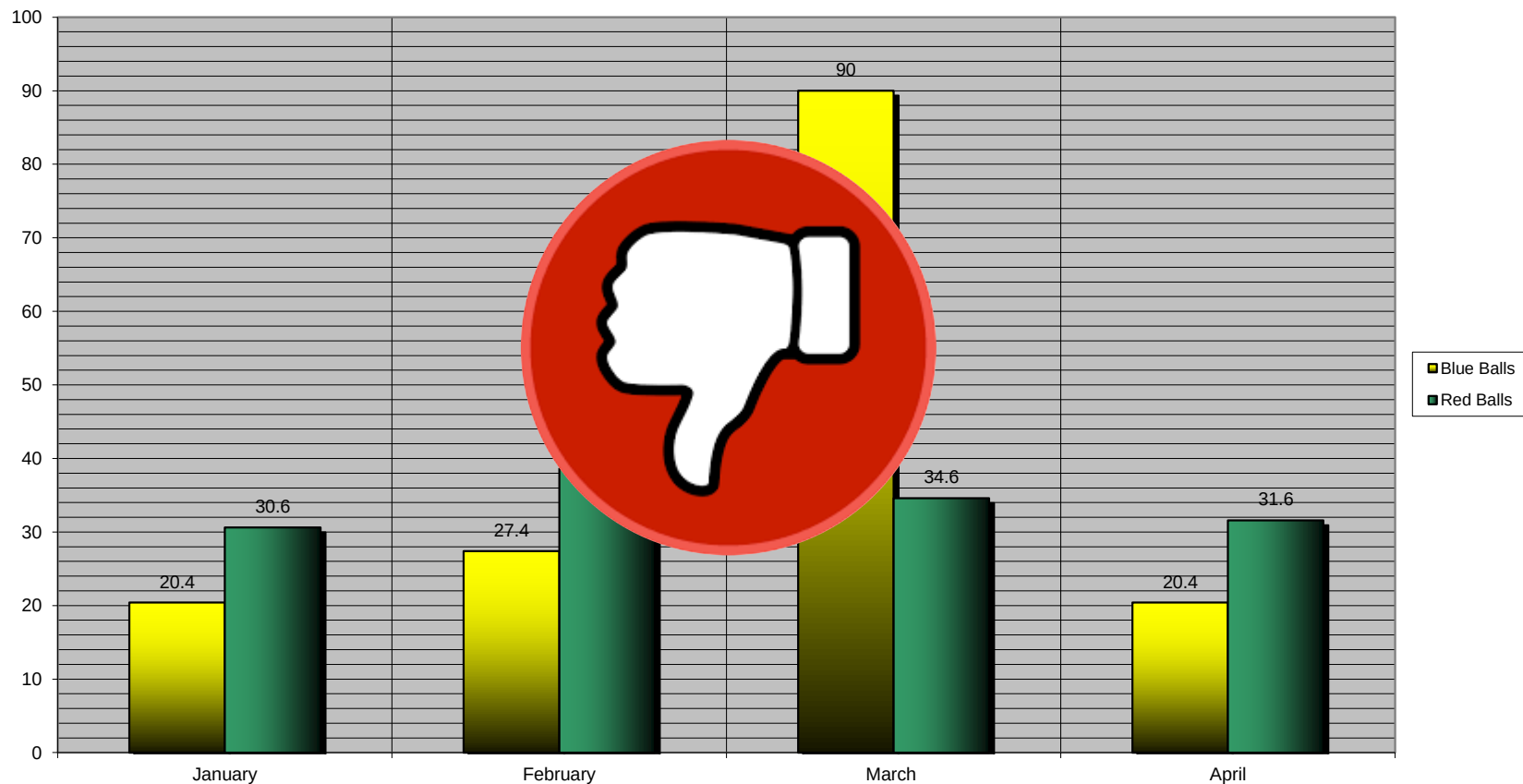


• Αποτελέσματα Τριμήνου

A	B	C	D	E
0.78799174	0.87677244	0.99348605	0.23781547	0.24437526
0.24910355	0.79708654	0.51214141	0.4894876	0.22079456
0.65729261	0.46901063	0.99348605	0.04697233	0.63468059
0.48205396	0.5265750	0.99348605	0.35280176	0.40935313
0.46328137	0.07743	0.99348605	0.9394662	0.46843638
0.09762717	0.708848	0.99348605	0.571711	0.72497819
0.00773315	0.39906	0.99348605	0.776976	0.22209006
0.15857663	0.41811	0.99348605	0.1405841	0.3578349
0.59242455	0.1789438	0.99348605	0.02978346	0.50789172
0.41285757	0.71470398	0.99348605	0.79658426	0.21587647
0.8855586	0.46534556	0.99348605	0.12452538	0.33415497
0.28231467	0.17509894	0.85801024	0.72984635	0.94731238
0.82370951	0.03235362	0.95622299	0.27726297	0.76619879
0.86245578	0.21094811	0.93272287	0.48265505	0.04960646
0.38953201	0.3665743	0.33754918	0.28178635	0.39637009
0.80522838	0.63509032	0.43333321	0.97677807	0.96198172

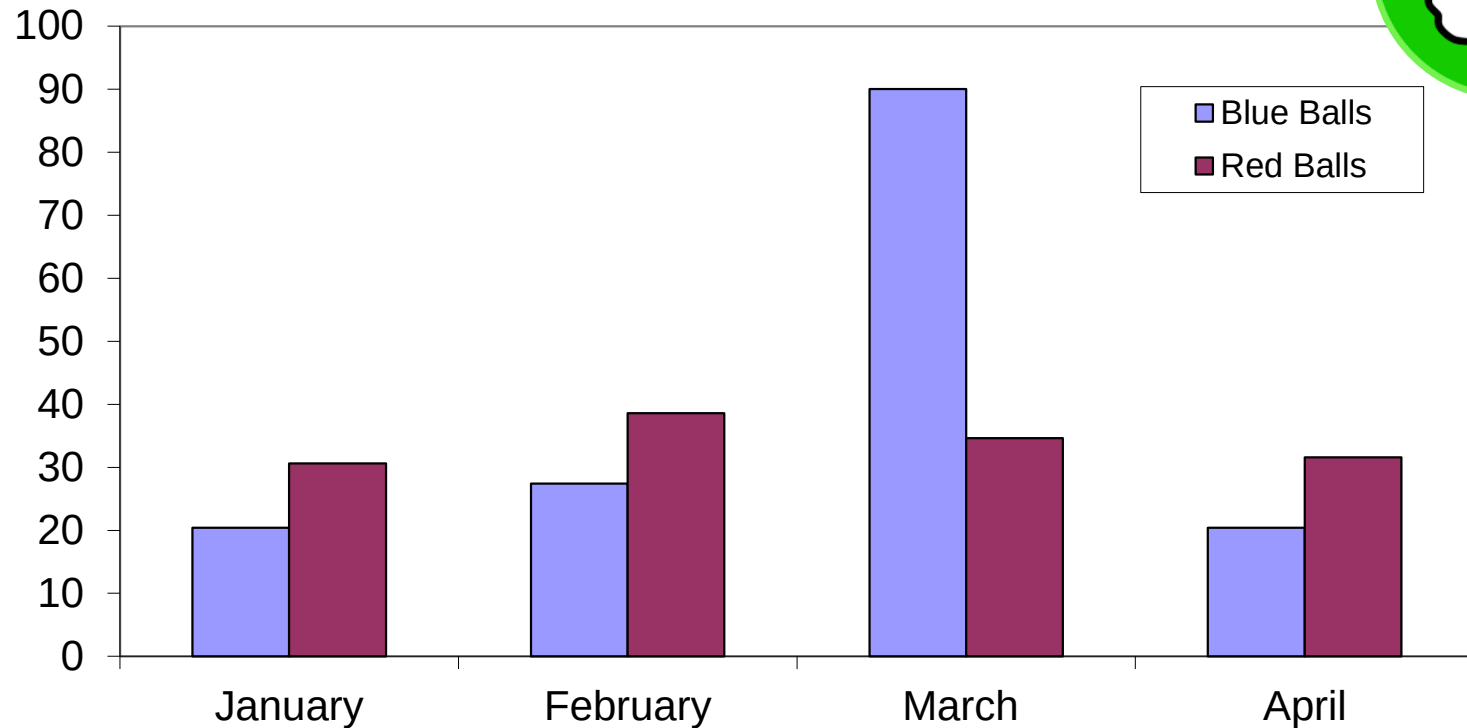


• Αποτελέσματα Τριμήνου



- Αποτελέσματα Τριμήνου

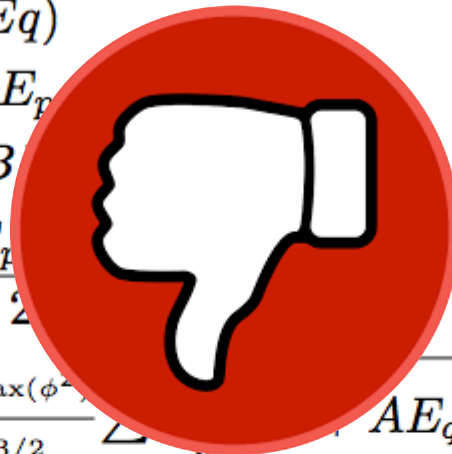
Items Sold in The First Quarter



Δείτε ξανά τη διάλεξη για τις αναφορές!

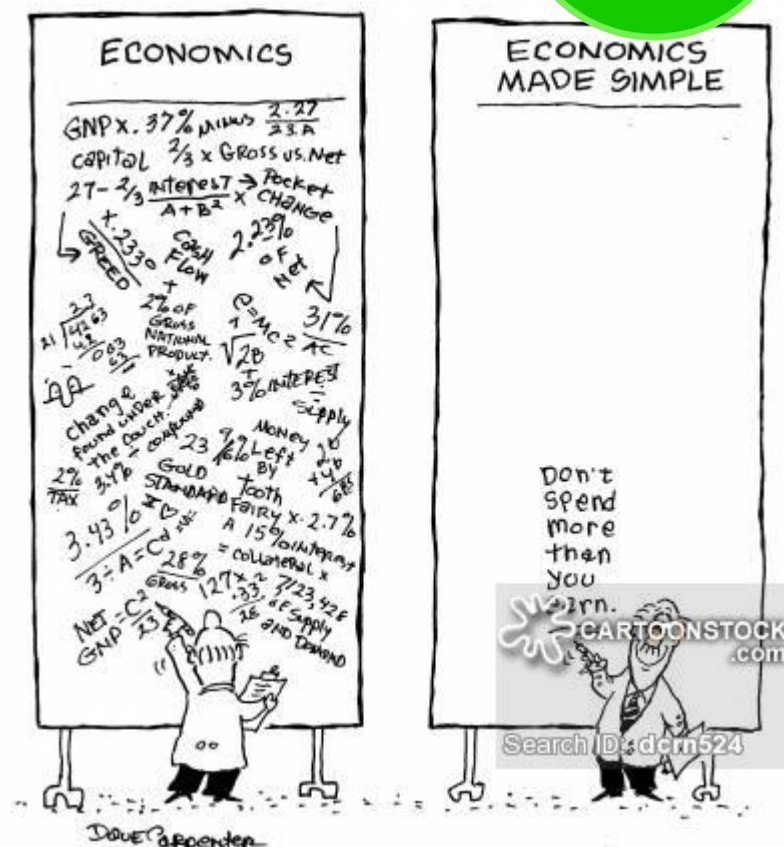
$$\begin{aligned}
 X' &= A * B \\
 &= (A - (2^p - 1)) * (B - (2^q - 1)) \\
 &= AB - B(2^p - 1) - A(2^q - 1) + (2^p - 1)(2^q - 1)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 X'' &= (A - E_p)(B + E_q) \\
 &= AB + AE_q - BE_p \\
 &= AB + AE_q - (B \\
 &= AB + AE_q - \frac{E_p}{2}
 \end{aligned}$$



$$f(X', X'') = \frac{\Gamma}{2} \sum \frac{\frac{X' \delta \alpha \max(\phi^2)}{X'' \Gamma^{3/2}} \sum_{k=1}^K \left(AE_q - \frac{E_p E_q}{2} - \left(BE_p + \frac{E_p E_q}{2} \right) \right)}{\int_R \phi \rho f(\vec{X} | S_k) \frac{1}{(2\pi)^{d/2} \sigma^d} * \frac{1}{P_k} \sum_{i=1}^{P_k} \exp \left[-\frac{(\vec{X} - \vec{W}_{ki})^T (\vec{X} - \vec{W}_{ki})}{2\sigma^2} \right]}$$

- Χρειάζεστε πραγματικά όλες αυτές τις εξισώσεις;
 - Αυτό εξαρτάται πολύ από την περίπτωση!
 - Εξαρτάται από αυτό που συζητάτε
 - Εξαρτάται από το κοινό σας
- Μερικές φορές μπορεί να χρειαστείτε
 - Εξηγήστε τις μεταβλητές και τι σημαίνουν
 - Δώστε μια “απλή” περιγραφή
- Εάν δεν τις χρειάζεστε, μην τις χρησιμοποιήσετε!



- **Μάθετε πολύ καλά το θέμα σας**
 - Να είσαστε έτοιμοι για ερωτήσεις!
 - Αν δεν ξέρω την απάντηση;
 - Μάθετε ΠΟΤΕ και ΠΩΣ να λέτε “Δεν ξέρω”
 - Μην στέκεστε και κοιτάτε αμήχανα!
 - Να είστε έτοιμοι να επανεκκινήσετε μετά από διακοπές
 - Να ξέρετε τι να αφήσετε πίσω αν δεν σας παίρνει ο χρόνος
 - Μην απλά μιλάτε πιο γρήγορα!
 - Πρέπει να σας ενδιαφέρει το θέμα σας!!!
 - Αν δεν σας ενδιαφέρει αλλάξτε το!
 - Αν σας ενδιαφέρει δείξτε το ενδιαφέρον σας!
 - Αν δεν ενδιαφέρει εσάς, δεν θα ενδιαφέρει ούτε το κοινό!
- **Η καλή προετοιμασία και η εξάσκηση είναι απαραίτητες για μια καλή παρουσίαση!**



ΠΡΟΣΟΧΗ!

Όταν βρεθείτε για πρώτη φορά μπροστά σε ακροατήριο το IQ σας θα μειωθεί κατά 20 μονάδες

- **Μάθετε το ακροατήριο σας**

- Έχουν τις ίδιες γνώσεις με σας;
- Πόσες λεπτομέρειες χρειάζεται να παρουσιάσετε;
- Πόσο χρειάζεται να τους “ενθουσιάσετε” για το θέμα σας;
- Πρέπει κάποια σημεία να τα εξηγήσετε απλά; Ή μήπως να μπείτε κατευθείαν στο ψητό;
- Μην υποτιμάτε το κοινό σας. Μπορεί να ξέρετε πολλά για το θέμα σας αλλά αυτοί ξέρουν πολλά για πολλά άλλα!



- **Που είσαστε;**

- Κρύβεστε πίσω από το βάθρο;
- Είναι τα χέρια και το πρόσωπο σας ακίνητα;
- Κοιτάτε συνεχώς
 - Την οθόνη;
 - Το laptop;
 - Τον καθηγητή;
 - Το ταβάνι;
- Έχετε την πλάτη προς το ακροατήριο;
- Αν ναι Είστε ανιαροί!



- **Περίληψη / Συμπεράσματα**

- Εάν η ομιλία σας είναι περισσότερο από 5 λεπτά, καλό είναι να συνοψίσετε την εργασία και τα αποτελέσματα
- Ξυπνήστε το ακροατήριο αν άρχισε να “φεύγει”
- Υπενθυμίστε τους γιατί είστε οι καλύτεροι

- **“Πουλήστε”** εδώ

- Την δουλειά σας
- Το θέμα σας
- Τον εαυτό σας



"The words 'in conclusion' always generate profound appreciation when Fred makes a presentation."

- **Ελέγξτε την ορθογραφία και τη γραμματική!**
 - Κατά τη διάρκεια της παρουσίασης είναι η χειρότερη στιγμή για να δείτε λάθη.
- **Αποφύγετε να ζητάτε συγνώμη για ελλείψεις της παρουσίασης**
 - Προχωρήστε
- **Αναφέρετε τις πηγές σας σε κάθε διαφάνεια ή στο τέλος της παρουσιάσής σας**



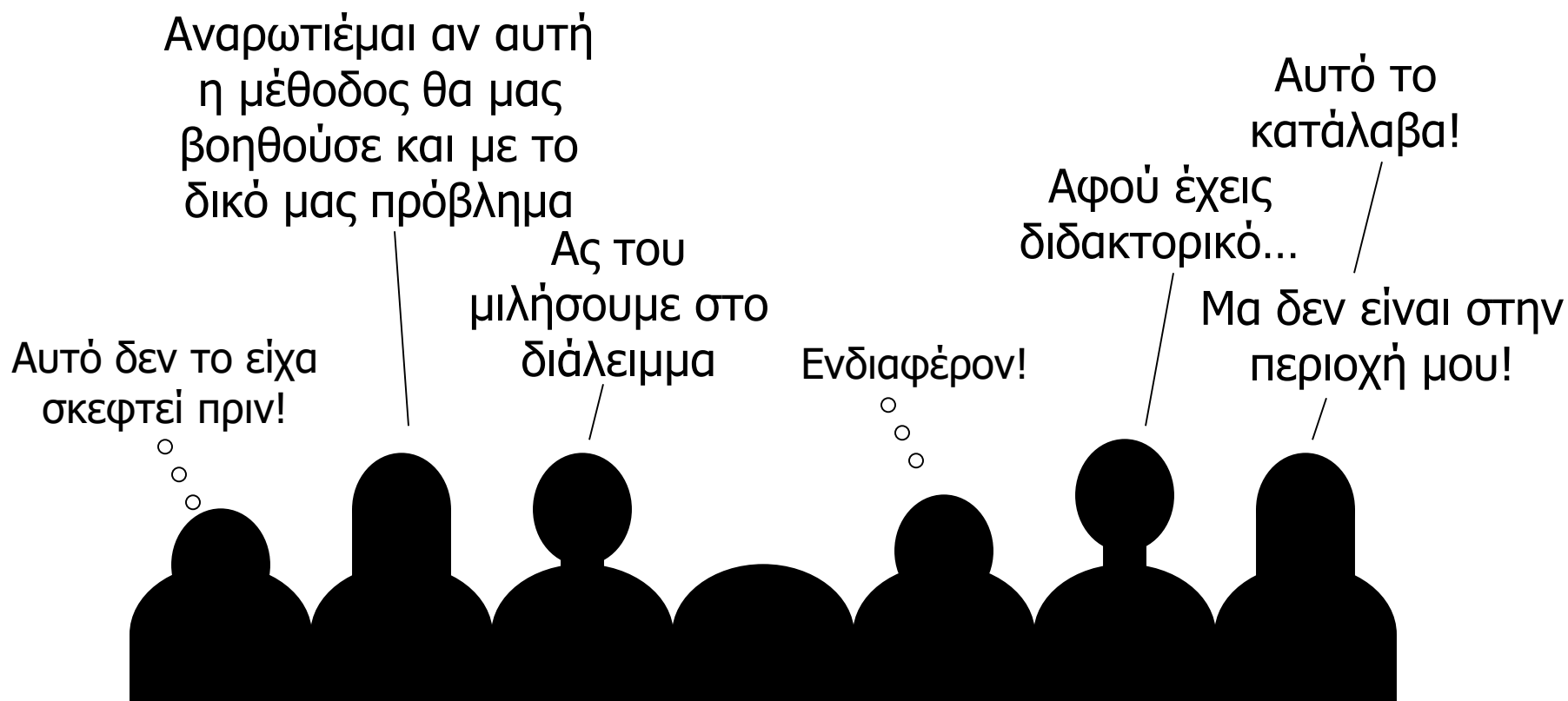
- **Μην ετοιμάσετε πάρα πολλές διαφάνειες**
 - Αποφύγετε την “αστραπιαία παρουσίαση”
 - Π.χ. να τρέχετε να προλάβετε τις τελευταίες 20 διαφάνειες επειδή τελειώνει ο χρόνος
 - 1-2 διαφάνειες ανά λεπτό το πολύ
- **Θυμηθείτε: Κρατήστε την απλή!**
 - Είναι απλώς ένα εργαλείο!
- **Αν αρέσει σε σας, το ακροατήριό σας μάλλον θα την απολαύσει και αυτό...**
- **Αφήστε χρόνο για Ερωτήσεις & Απαντήσεις**



- Το κοινό δεν θα εκτιμήσει τη δουλειά σας αλλά ούτε και σας!
- Θα σας “κουτσομπολεύουν”



- Ενδιαφέρον θέμα, κατάλληλο για το επίπεδο του κοινού
- Μια καλή παρουσίαση μεταδίδει και μια καλή εικόνα για τον ομιλητή



The Pitch Canvas

Greywater System

Why You?

NOTE: Why You? can show up in any part of the pitch.

Why do you care about solving this problem for your customers? How has your life been affected by this industry and business? Why should your audience have confidence that you are driven to do what you promise, no matter what?



Simple Statement of what change you and your product are making in the world.

A memorable one-sentence explanation of what you do for customers.



Pain (+ Gain)

What problem are you solving for your customers?
What does the pain result in?
Can you make the pain a human problem, that everyone can relate to?
How many people need this problem solved - market size?
Have you validated that people will pay to have it solved?



Product

As simply as possible: what does your product do for customers?
What opportunities do you provide for people to be faster, more cost-effective, more efficient, happier, safer?
How does it work?
How have you tested it with customers?
(Be sure not to let the product dominate the pitch.)



Product Demo

Live demo? (always risky, but powerful if it works...)
A screenflow movie of a working app convinces this is for real. Physical product convinces you can execute.
Screenshots are also OK, but can look like a mock-up - moving product on screen is better.
Can you show a real customer using it?



What's Unique

Technology/Relationships/Partnerships.
How do you help your customers get results differently to your competition, or alternatives?
Show you have researched the market and know what competition is out there.



Customer Traction

Success so far?
Pilot customers? Major brands?
Progression in users or downloads?
Customer reference quotes or movies?
PR coverage? Competition wins?
Use data and facts to strengthen your case.



Business Model

How do you get paid?
What's the opportunity for growth?
How can you scale beyond your current scope: new industries, territories, applications of partnerships and technology?



Investment

Have you invested money yourself?
Have you raised money so far?
How much are you looking for now?
What big next steps will you use the investment for?
What milestones will you reach with the money?
How many, and what type of investor are you looking for?
What expectations do you have of your investors; network, expertise?



Team

What relevant experience and skills does your team have that supports your story?
Brands worked for? Achievements? Sales success?
What binds you together as people and as entrepreneurs to fix this problem?
What's special about the character of your team, that will make you stand out and be memorable?

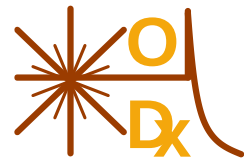


Call To Action and End Statement

Finish the pitch strongly with a clear request for the audience to take action - what is their first next step?



Ευχαριστώ για την προσοχή σας!



Στοιχεία Επικοινωνίας: cpitris@ucy.ac.cy



EUROPEAN UNION



REPUBLIC OF CYPRUS



Research
Promotion
Foundation

