

**Kontroljautājumu lapa izglāba Boeing kompāniju no bankrota.
Kā šie kontroljautājumi palīdzēs mums saņemt “JĀ” vārdu no klausītāja?**

#1 Vai prezentācijā ir nodalīts “**skaists SĀKUMS**” un “**skaistas BEIGAS**”?

Vai esam **fiksējuši** 3 galveno prezentācijas daļu **ILGUMU**? Vai **iekļaujamies paredzētajā laikā**?

#2 **Vai zinām, kas ir mūsu klausītājs?** Kas viņam ir svarīgi, kāds ir viņa mērķis un par ko viņam ir bažas?

#3 Kā varam **runu padarīt JAUDĪGĀKU**, iesākot to ar “āķi”?

Kādā formātā to veidosim? Kas “nerezonēs” klausītājam kā “zemākais punkts”? Vērtīgākā konteksta info?

#4 Kāds ir mūsu pārliecinošais (“**kāju iecementēšanas**”) **vēstījums** klausītājam?

Kā izmantosim “**pēdējā slaida jaudu**”?

#5 Kā spējam pārliecināt klausītāju arī emocionāli, ka mūsu iniciatīva ir **visnepieciešamākā** (“**KĀPĒC**”)?

#6 Kā savam klausītājam demonstrēsim “**veselīgas**” **ambīcijas**?

#7 **Kas būs mūsu runas satura “kodols”** un kā to pasniegsim? Vai izmantosim Kawasaki 10-20-30?

Kādu **aspektu kombinācija** liecina par mūsu risinājuma **unikalitāti**?

Kā mūsu risinājums **paver jaunas attīstības iespējas** uzņēmuma **stratēģijas kontekstā**?

Kāda mūsu izskatīsies risinājuma **ieviešanas process**?

Kā skanēs mūsu “**lietišķā vārsmā**” par risinājuma biznesa modeli?

Vai varam piedāvāt **ieņēmumu dažādošanu** sava risinājuma ietvaros?

Ar kādiem **skaitļiem** operējam prezentācijā? Kā tos **izceļam** slaidos?

Vai mūsu piedāvātie finanšu aprēķini piedāvā **vairāk kā vienu scenāriju**?

Kā koncentrēti varam demonstrēt mūsu “**darba sviedrus**”?

Ar kurām kompetencēm un vērtībām spējam viest uzticību savas komandas veikspēju?

Kurš mūsu komandā būs “**Godmanis**”?

#8 Kādus **tehniskos parametrus** ņemsim vērā, gatavojot runu un/ vai prezentāciju?

#9 Kas mūs pašus **visvairāk aizrauj** risinājumā un **kā to demonstrēsim**?

#10 Kāda **radoša atribūtika** ļautu mūsu sniegumu uztvert viegli un saprotami?