

プレゼンテーション向上委員会

- 2010/06/02 効果的な客観的データの提示方法を教えてください。
(セミナー受講生からの質問)

プレゼンテーションを進める上で、客観的データの活用は必須です。
これがないと、単なる理想論の展開となり、内容に締りがなくなってしまう。

プレゼンターの話の裏づけとなるのが「客観的データ」です。裏づけがあつてこそ、その話しが現実的となり、聞き手の行動を促す起点となります。

こうしたことを前提に考えますと、当然、そのデータは「自社データ」でないことが望ましいです。とは言うものの自社製品や自社サービスに関してのプレゼンテーションでしたら、製品やサービスそのものの評価データなどは、現実問題として自社の関与を全くなくしての収集は難しいものです。そこで工夫が必要です。

その工夫とは、必然対比です。

必然対比とは、そのデータの必然段階のデータを収集して、提示するのものです。
簡単な例を申しますと、空気清浄機のプレゼンであったとします。

空気清浄機がどれだけ優秀で評価できるものなのかは、自社でデータ収集するものとし、そこで大切なのは、なぜ空気清浄機が必然なのかを知らしめるデータの収集です。

- ・ 一般家庭の空気中のチリや埃の含有量
- ・ 気管支やアレルギー（花粉症、ハウスダスト）に関する患者数の推移

などを、国や医療機関のデータから抜粋し活用します。

このデータは〇〇白書の閲覧やWEB検索等で容易に入手可能です。
こうした必然対比を行って、その製品の存在意義と効果を自社データをもとにPRすれば
信憑性も高まり効果的です。