

Wirkungsvoll präsentieren!

Was wir von Steven Jobs lernen können

HansJörg Schumacher
schumacher! – Kommunikation einfach machen
Haus Cumberland
Kurfürstendamm 194
10707 Berlin
☎ + 49 30 700.15.97.44
www.schumacher4u.com



Präsentationstechnik



Was wir von
Steve Jobs
lernen können

Was wir von Steven Jobs lernen können

Apple hat keine Kunden, Apple hat Fans!

Das liegt nicht allein an den wunderbaren „Techi“-Spielsachen aus Cupertino. Der charismatische Apple Chef Steve Jobs hatte als Identifikationsfigur einen deutlichen Anteil am Höhenflug der Kultmarke.

Seine Fähigkeit, die eigene Begeisterung zu übertragen, hat ihn zum Popstar unter den IT-Managern gemacht. Jobs Auftritte auf der MacWorld waren das Highlight des Jahres für zahlreiche Mac-Enthusiasten.

Die folgende Analyse der Jobs'schen Präsentationstechnik enthüllt zehn Tricks, die Sie für sich nutzen sollten.



Was wir von Steven Jobs lernen können

Zehn Präsentations-Tricks des Meisters:

01 Lassen Sie die Katze im Sack

Schon Wochen vor der Keynote kursierten allerlei Gerüchte und Spekulationen, was Steve diesmal wohl vorstellen wird. Da aber kaum etwas durchsickert, spannte er seine Fans bis zur letzten Minute auf die Folter. – Lassen Sie die Katze nicht zu früh aus dem Sack!

02 Zeigen Sie echten Enthusiasmus

Ob Jobs auch einen Bausparvertrag oder ein Tafelwasser so überzeugend vermarkten könnte? Wohl kaum. Man spürt den Digital-Visionär in ihm und seine Begeisterung ist mit Händen zu greifen. Er stellt jedes Produkt in einen größeren Kontext und lässt keinen Zweifel daran, dass es einzigartig ist. Fast scheint es, als sei er selbst von der Brillanz überrascht. – Identifizieren Sie sich mit Ihrem Produkt!

03 Planen Sie die Dramaturgie

Jobs überließ bei seiner Präsentation nichts dem Zufall. Die Reihenfolge und die Darstellung der einzelnen Produkte fesseln das Auditorium. Seriöse Ansagen wechselten mit augenzwinkernden Seitenhieben auf die Konkurrenz. Aus unerwarteten Zwischenfällen, wie ein eingefrorener Rechner, erzeugte er mit spontanem Witz Sympathie.

Denken Sie dramaturgisch und seien Sie auf Pannen und Zwischenfälle vorbereitet!

04 Zahlen in Szene setzen

Er verstand es, Zahlen so in Szene zu setzen, dass Schwächen oder Misserfolge unter den Tisch fallen. Verkaufszahlen, Besucherzahlen, installierte Systeme – abstrakte Zahlen und Zusammenhänge machte er durch Vergleiche und Grafiken anschaulich. – Geben Sie abstrakten Argumenten ein Gesicht!

05 Kampfgenossen einbeziehen

Jobs wusste Prominente und einflussreiche Persönlichkeiten zu nutzen. Während seiner Keynote präsentierte er den Popstar John Mayers, um die Funktionsweise eines Sound-Programms zu erklären. Er ließ die Chefs von Weltkonzernen wie Sony oder Adobe einfliegen, um sie als Kampfgenossen und Weggefährten von Apple zu inszenieren. – Lassen Sie Dritte für sich sprechen!

06 Neues im gewohnten Umfeld

Same Procedure as every Year: Jobs präsentierte das Neue im vertrauten Rahmen. Bei jeder Keynote erschien er in Rollkragen und Jeans. Jedes Mal benutzte er eine riesenhafte Leinwand, um sich und seine Produkte darzustellen. Jedes Mal zauberte er mit dem Columbo-Effekt („There is one more thing ...“) nonchalant einen dramaturgischen Knaller aus dem Hut. – Achten Sie auf Konsistenz im Umfeld!

Was wir von Steven Jobs lernen können

Zehn Präsentations-Tricks des Meisters:

07 Herausragende Optik

Die gezeigten Bilder sind von erstklassiger Güte. Die gestalterische Qualität der Produkte und die visuelle Inszenierung sind hervorragend aufeinander abgestimmt. Jobs setzte Gegensätze geschickt ein: Der Wechsel von riesenhaft dargestelltem iPod und winzigem Originalgerät zwischen zwei Fingern seiner Hand wirkt verblüffend. – Setzen Sie auf die Macht der Bilder!

08 Wiederholen. Wiederholen

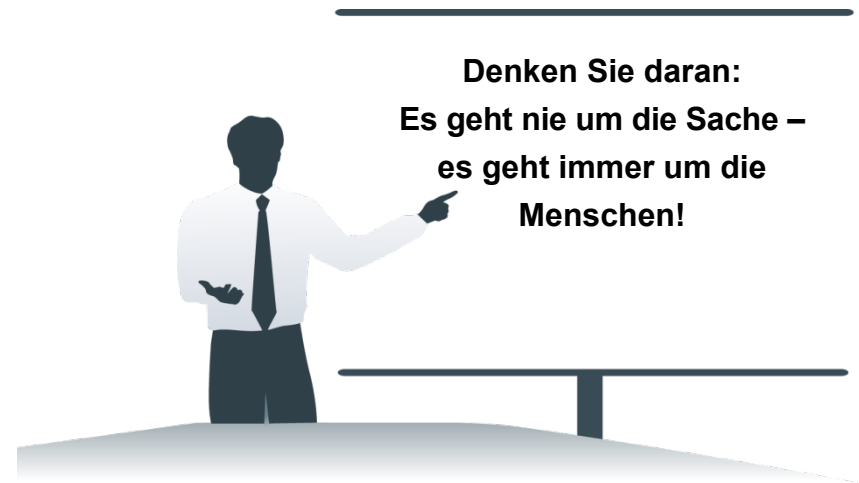
Jobs versäumte es nicht, seinen Zuschauern die bisher dargestellten Highlights oder deren Vorzüge durch wiederholte Aufzählung ins Gedächtnis zu rufen. – Keine Angst vor Wiederholungen, sie sind nicht langweilig, sondern wichtig! Keine Angst vor Wiederholungen, sie sind nicht langweilig, sondern wichtig!

09 Beachten Sie die Reihenfolge

Erst nachdem das neue Produkt gebührend verherrlicht und all seine exzellenten Merkmale gepriesen sind, kam Steve Jobs auf den Preis zu sprechen. Nach all dem Glanz relativiert sich beinahe jede Summe. Danach verkündete er stolz, dass das jeweilige Kleinod bereits in zehn Tagen „available“ sei. – Achten Sie auf die Reihenfolge!

10 Zeigen Sie Menschlichkeit

Jobs versäumte es nicht, sich am Ende seiner magischen Show in herzlichen Worten bei seinen Mitarbeitern für die außergewöhnlichen Leistungen zu bedanken. Auch deren Familien dankte er mit einem kräftigen Applaus für ihr Verständnis bezüglich der Überstunden.





K.I.S.S.
Keep it simple, stupid!

Let's talk

Wenn Sie keinen Kontakt mit mir aufnehmen, kann ich auch nichts für Sie tun!



Haus Cumberland
Kurfürstendamm 194
10707 Berlin

☎ Fon + 49 30 700.15.97.44

☎ Mobil +49 177 824.18.48

✉ E-Mail: info@schumacher4u.com

www.schumacher4u.com

