



Death by PowerPoint

(and how to fight it)

Alexei Kapterev

There are **300 million**
PowerPoint users
in the world*

* estimate

They do 30 million
presentations
each day*

* estimate

About a **million**
presentations are
going on right now*

* estimate

50% of them are
unbearable*

* conservative estimate

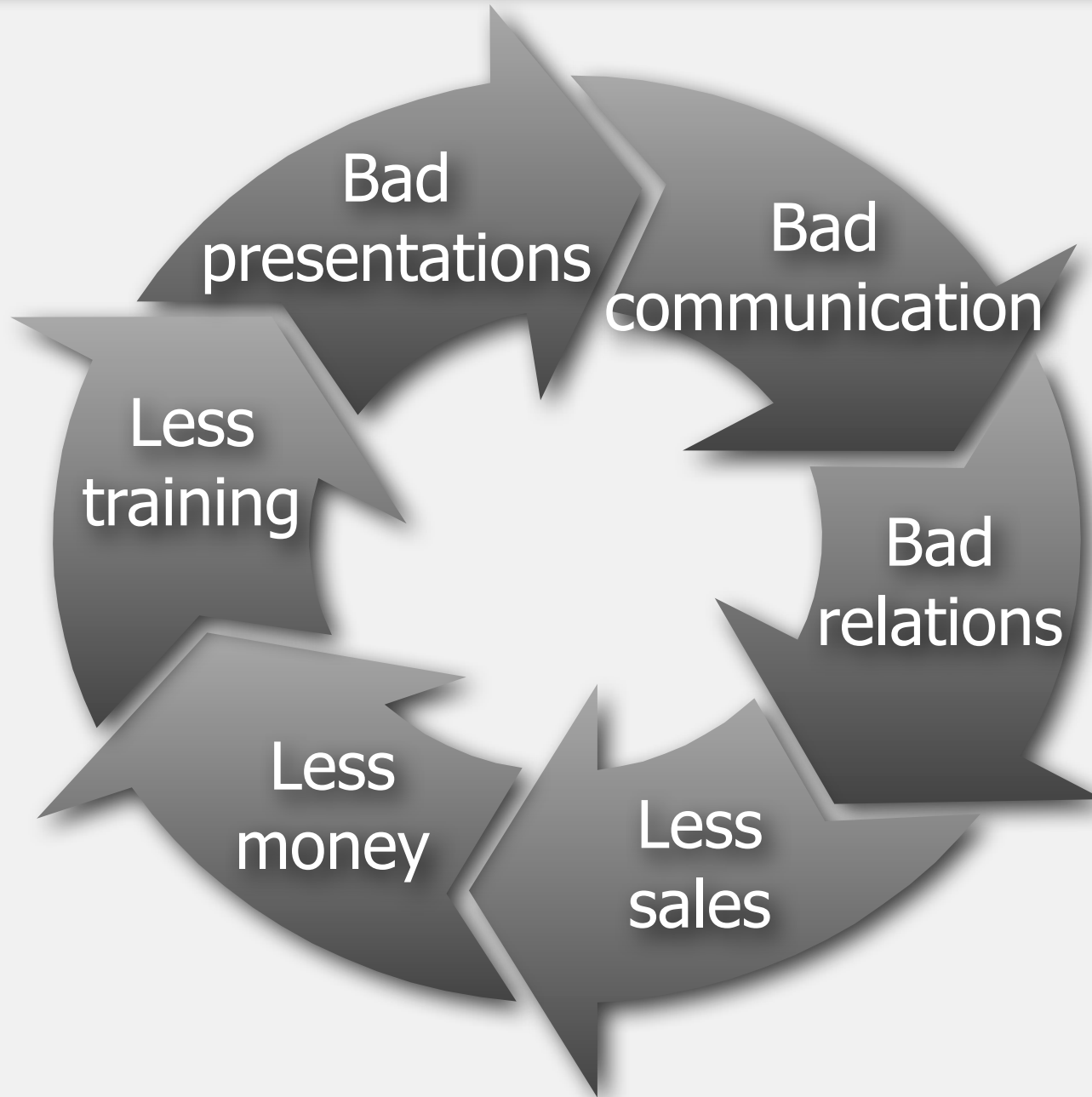


LOTS of people
are **killing** each other
with bad presentations.
NOW.

They are all **DEAD!** Well, almost.



A vicious circle





Let's make the world
a **better** place.



Why are they doing it?!

Research shows:

- ① Bullets don't kill people
- ② People kill people
- ③ Unintentionally
- ④ Yet regularly

Mainly due to lack of...

- ① Significance
- ② Structure
- ③ Simplicity
- ④ Rehearsal

- 1
- 2
- 3
- 4

Significance

Why do you present?

- To “pass the information”?
- Your boss told you to?
- Or to make **meaning**?



What's the subject and
why it **matters** to you?

How presentations work

- ① Significance creates passion
- ② Passion attracts attention
- ③ Attention leads to action

Are you **passionate**?

Check yourself.



This is passion.



This is passion.



This is passion.

This is **not**.





Can't find
the meaning?
Don't present.



Structure



Structure is how you place the **building blocks** of your story.

Q: What structure to use?

A: Any – as long as it is:

- ① Convincing**
- ② Memorable**
- ③ Scalable**

Structure choices

- ① Problem – Pathway – Solution
- ② Problem – Solution – Reasoning
- ③ Fancy stuff (if it makes sense)

A close-up photograph of a hand with the index, middle, and ring fingers extended upwards, representing the number 3-4. The hand is positioned behind a semi-transparent white text box.

Give **3-4** reasons
supporting your point.
They will not remember
more anyway.

Memorable opening

1 argument

- 1 More details...
- 2 More details...
- 3 More details...

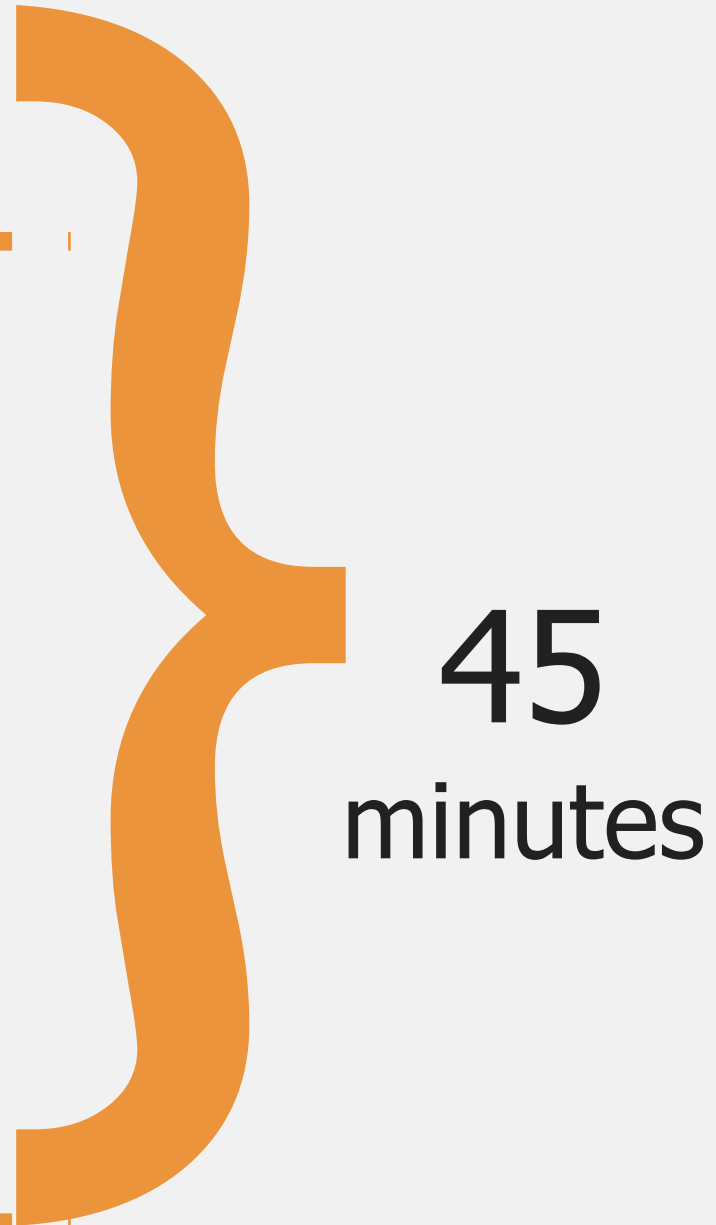
2 argument

- 1 More details...
- 2 More details...
- 3 More details...

3 argument

- 1 More details...
 - 2 More details...
 - 3 More details...
-

Memorable closing



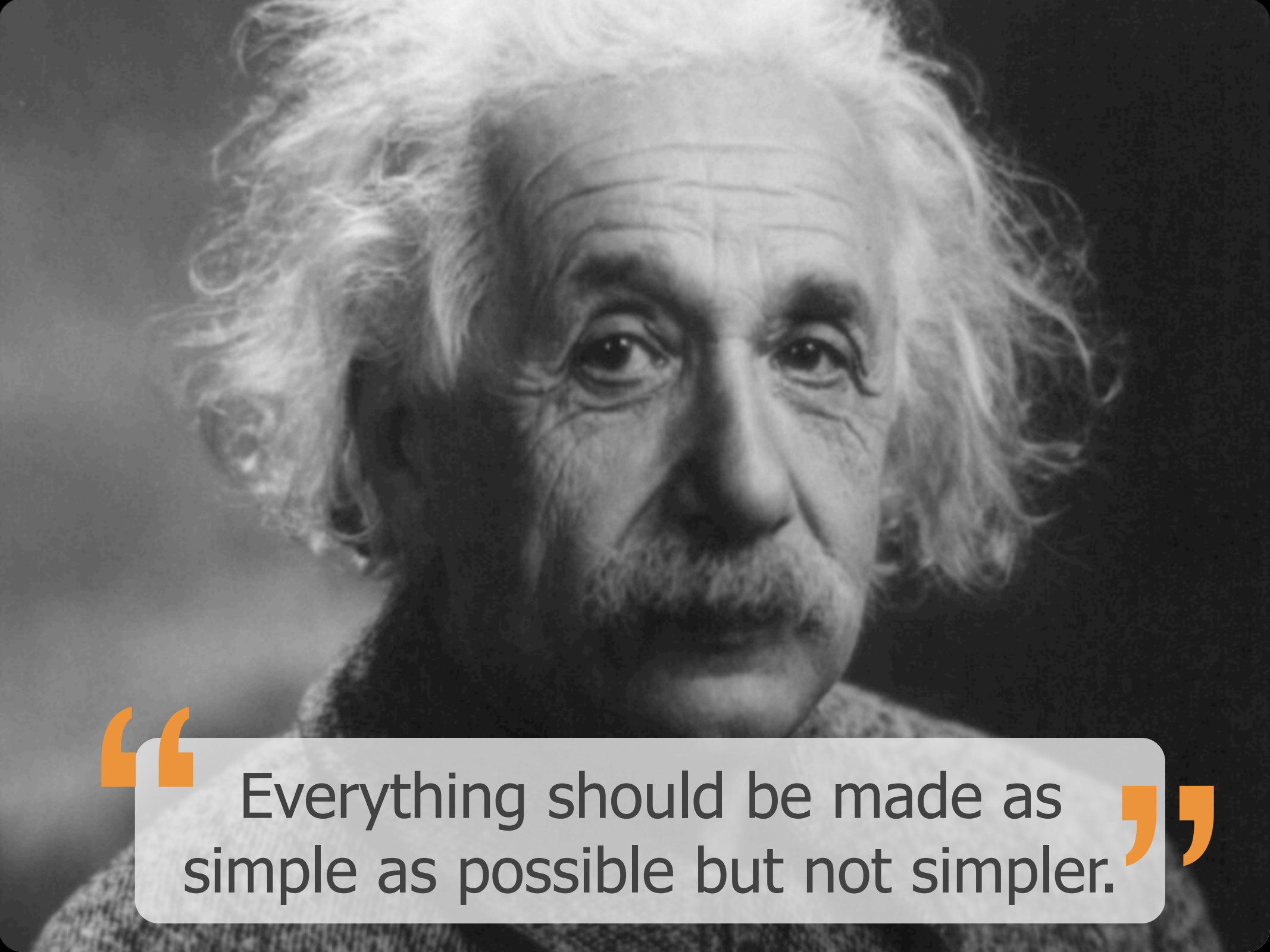
You can tell this in...

- 5 minutes
- 15 minutes
- 45 minutes

It is scalable.



Simplicity



“

Everything should be made as simple as possible but not simpler.

”

Apparently, being simple
is not **that** simple.

Will give you some examples.

Предстоящая тарифная кампания

1. ФСТ должна утвердить федеральные факторы в новой структуре (они составляют ~ 90% от конечного тарифа). После этого региональные регулирующие органы должны утвердить тарифы для конечных потребителей в рамках предельных.
 - Все федеральные факторы будут утверждены 20-30 ноября 2005 года. Причина – задержка Постановления Правительства о порядке вывода субъектов на ОРЭ и утверждения индивидуальных тарифов с ОРЭ.
 - Региональные регулирующие органы должны утвердить тарифы до принятия бюджета субъекта РФ. Во многих регионах это произойдет до утверждения ФСТ федеральных факторов.

Don't worry: knowing the language doesn't really help.



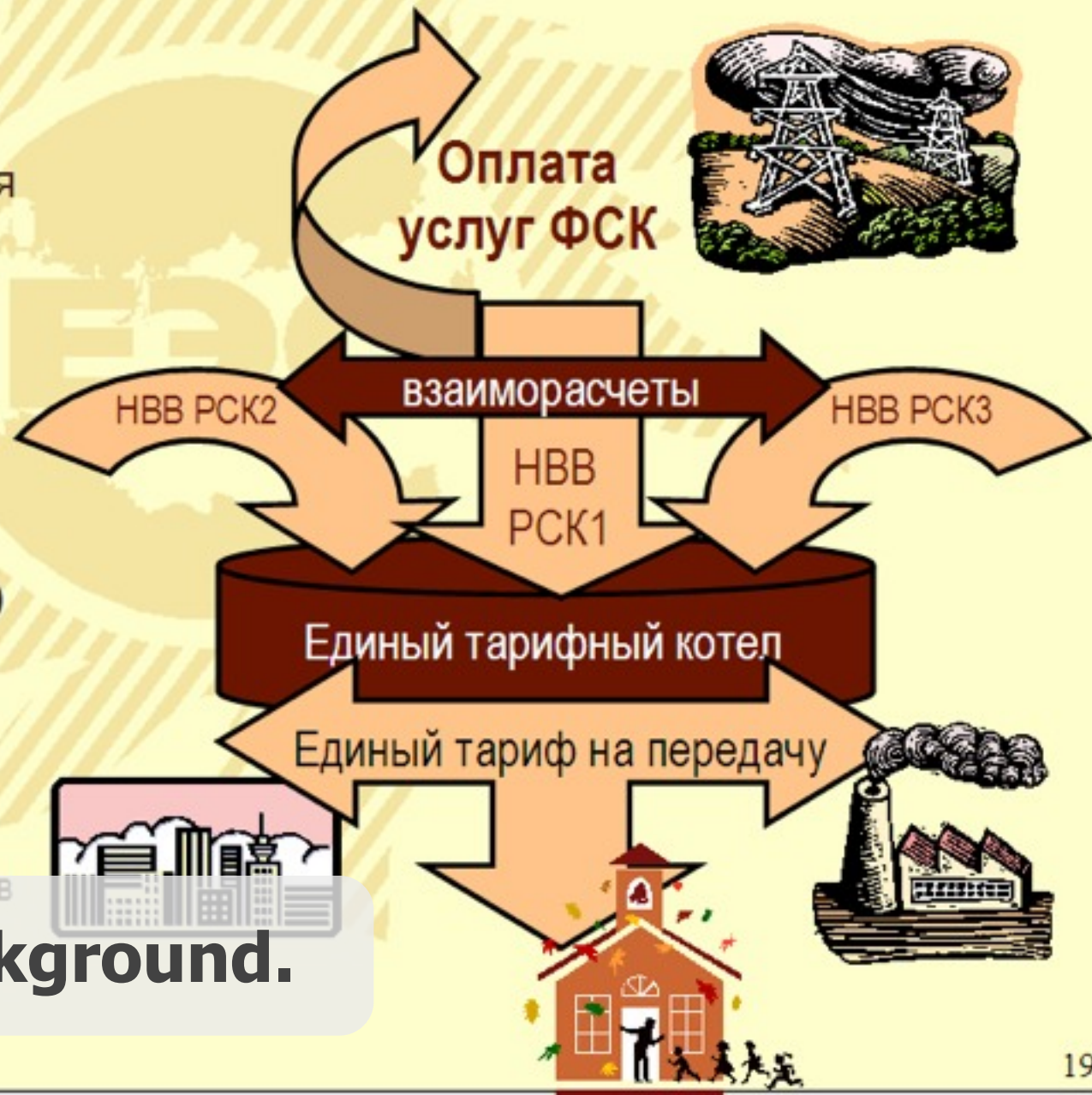
Сетевой тариф

❑ «**Матрешка**» по сбору сетевого тарифа – нижестоящие сетевые организации собирают плату за сетевые услуги для себя и всех вышестоящих сетей, включая сети ЕНЭС (ФСК)

❑ «**Котловой**» способ расчета тарифа – сетевой тариф не по сетевым организациям, а по типам присоединения потребителей (напряжения) в регионе

❑ Все сетевые организации оплачивают потери в своих сетях

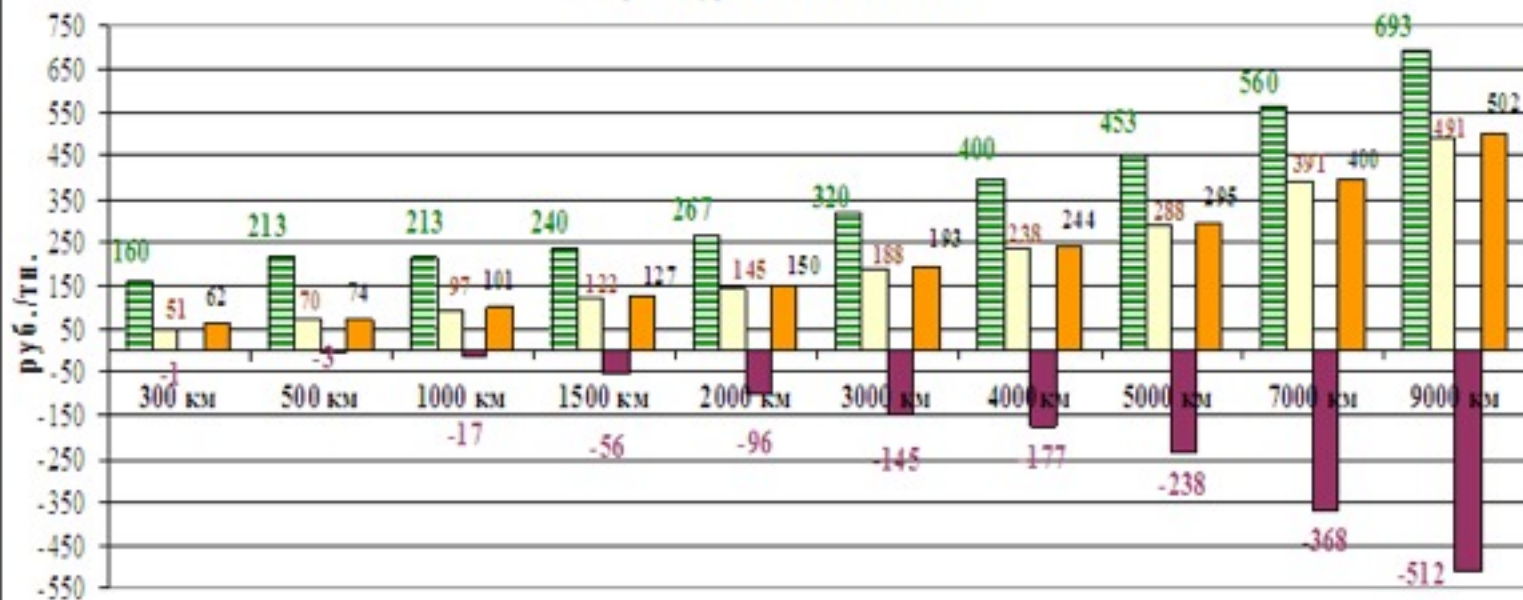
- Покупка потерь ФСК – включение новой статьи затрат в тариф ФСК и соответствующее изменение тарифа на передачу э/э на ОРЭМ



Notice cool background.

Достаточность вагонной составляющей для содержания и обслуживания собственных вагонов, внутренние и экспортные поставки азотных удобрений, 2006 г.

Содержание и обслуживание вагонов: необходимые затраты и затраты, заложенные в Прейскуранте 10-01, 2006 г.



* Реальные затраты – те затраты, которые владелец вагонов может понести, чтобы грузоотправитель сохранил существующий тариф за вагон общего парка, т.е. это есть разница между тарифом за вагон общего парка и тарифом за круторейс собственных вагонов (груженный и порожний рейс). Экспортные перевозки через сухопутные переходы – самые невыгодные для применения собственных вагонов. Приобретение вагонов для таких перевозок повлечет к удорожанию для грузоотправителя.

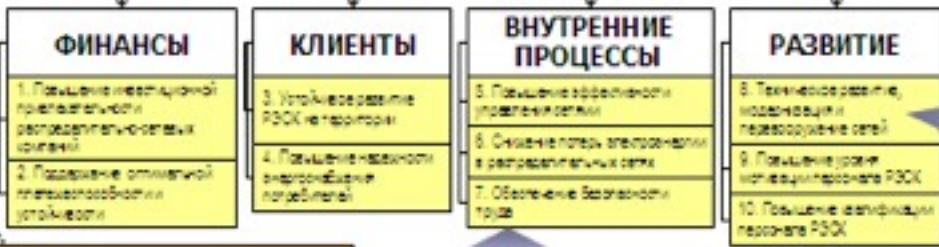
Hey, we've got DATA!

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РЭСК



СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РЭСК

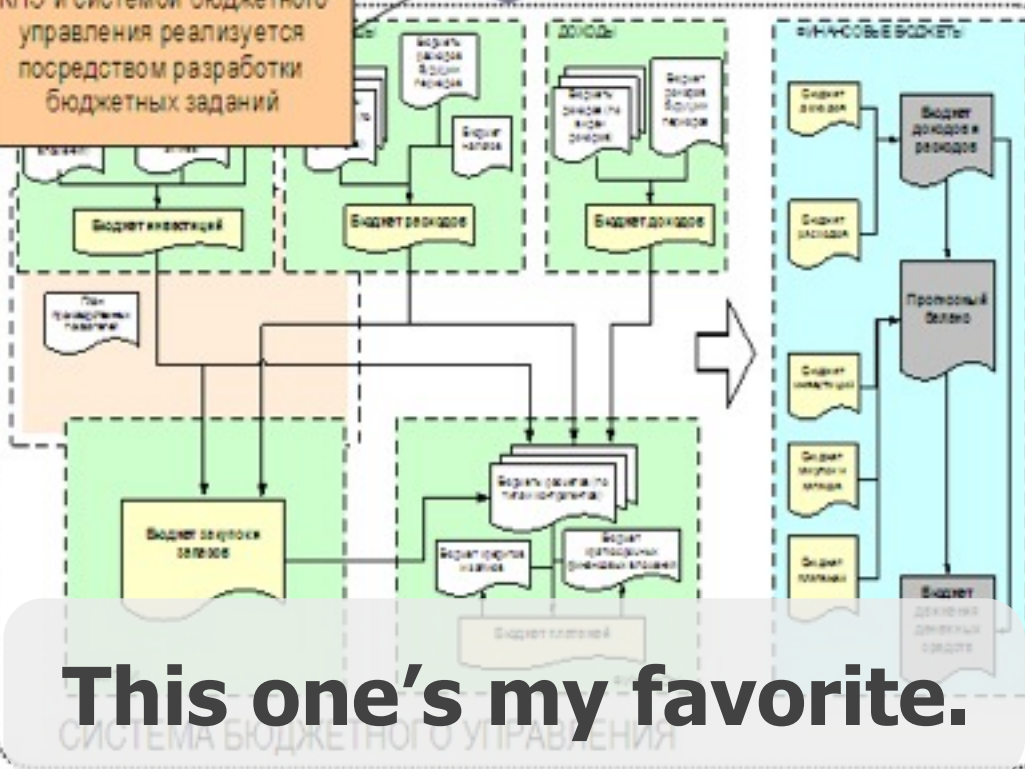
СОЗДАНИЕ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНОГО РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА, КАК ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ



Связь КПЭ, бюджетного управления и системы тарифообразования с учетной системой для целей составления управленческой, финансовой и налоговой отчетности



Связь между контрольными КПЭ и системой бюджетного управления реализуется посредством разработки бюджетных заданий



Связь между обосновывающими документами для тарифообразования и статьями Бюджетов Расходов, Доходов и Инвестиций, реализуемая с помощью единой системы



This one's my favorite.

СИСТЕМА БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ



Fundamental problem?

PowerPoint helps to:

- ① Visualize ideas
- ② Create key points
- ③ Impress

They use it as:

- ① Prompter
- ② Handouts
- ③ Data dumps

Предстоящая тарифная кампания

1. ФСТ должна утвердить федеральные факторы в новой структуре (они составляют ~ 90% от конечного тарифа). После этого региональные регулирующие органы должны утвердить тарифы для конечных потребителей в рамках предельных.
- Все федеральные факторы будут утверждены 20-30 ноября 2005 года. Принцип задержка Постановления Правительства о порядке вывода субъектов на ОРЭ и утверждения индивидуальных тарифов с ОРЭ.
- Региональные регулирующие органы должны утвердить тарифы до принятия бюджета субъекта РФ. Во многих регионах это произойдет до утверждения ФСТ федеральных факторов.

People read faster than you speak.
This means you are **useless**.



Сетевой тариф

- ❑ «Матрешка» по сбору сетевого тарифа – нижестоящие сетевые организации собирают плату за сетевые услуги для себя и для вышестоящих сетей, включая сети ЕНЭС (ФСК)

- ❑ «Котловой» способ расчета тарифов – сетевой тариф не по сетевым организациям, а по типам присоединения потребителей к сетям в регионе

- ❑ Все сетевые организации оплачивают потери в своих сетях

- Покупка потерь ФСК – включение новой статьи затрат в тариф ФСК и соответствующее уменьшение тарифов на покупку э/э на ОРЭМ

How much is an extra slide?

\$0.00. Zero Dollars.

Break it in several. It's free.



Единый тариф на передачу



Достаточность вагонной составляющей для содержания и обслуживания собственных вагонов, внутренние и экспортные поставки азотных удобрений, 2006 г.



What's the point?
 One simple point?
 Remove everything else.

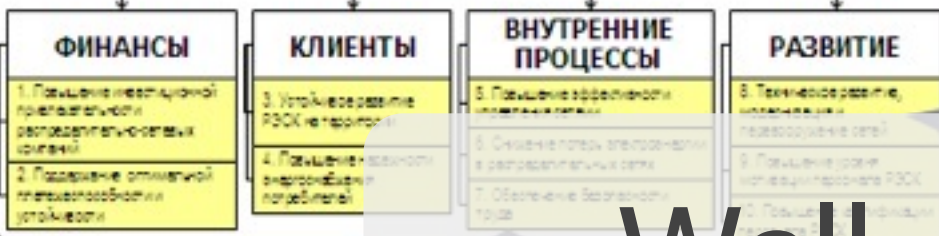
* Реальные затраты – те затраты, которые владелец вагонов может понести, чтобы грузоотправитель сохранил существующий тариф за вагон общего парка, т.е. это есть разница между тарифом за вагон общего парка и тарифом за вагоном в собственном парке (грузовой и порожний рейс). Экспортные перевозки через сухопутные границы – самые невыгодные для применения собственных вагонов. Приобретение вагонов для таких перевозок повлечет к удорожанию для грузоотправителя.

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РЭСК

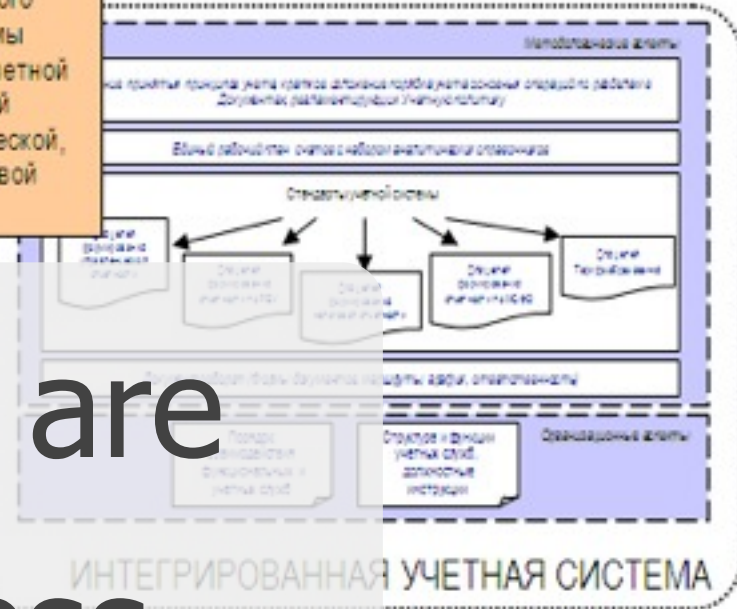


СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РЭСК

СОЗДАНИЕ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНОГО РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА, КАК ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

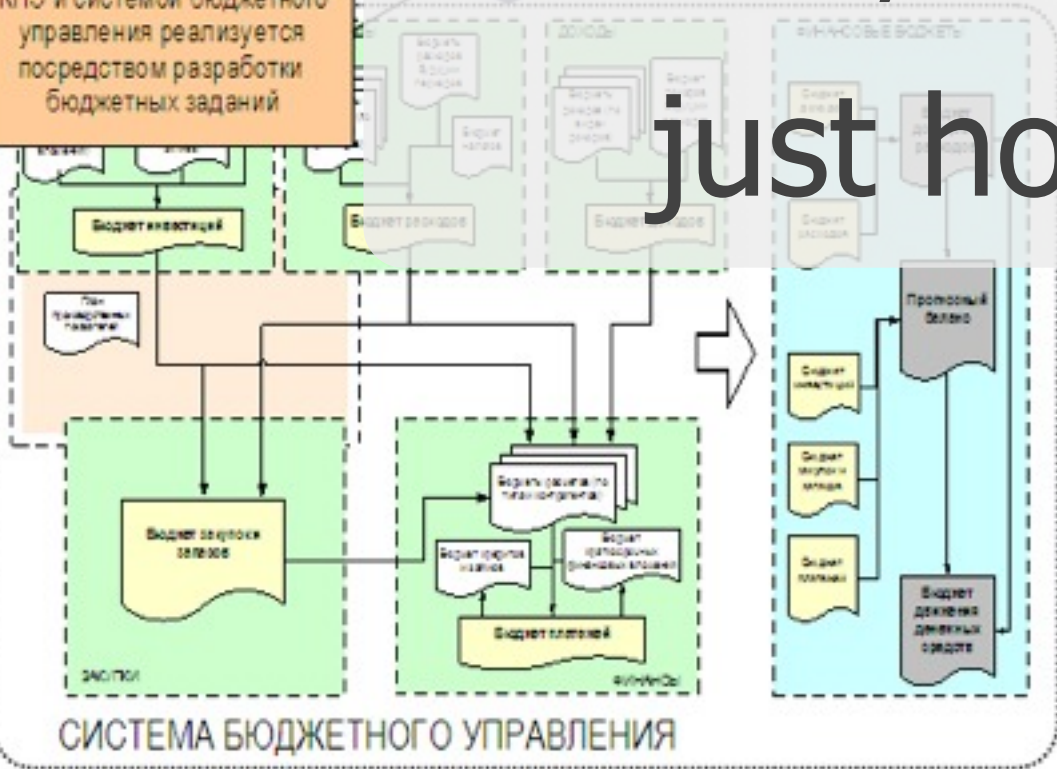


Связь КПЭ, бюджетного управления и системы тарифообразования с учетной системой для целей составления управленческой, финансовой и налоговой отчетности



Связь между контрольными КПЭ и системой бюджетного управления реализуется посредством разработки бюджетных заданий

Well, some are just hopeless.



Связь между обосновывающими документами для тарифообразования и статьями Бюджетов Расходов, Доходов и Инвестиций, реализуемая с помощью единой системы



Ditch stupid “rules”

- ❑ Do you remember the rule:
 - ❑ 7 lines per slide or less
 - ❑ 7 words per line or less?
- ❑ Well, it is just plain stupid
- ❑ If you follow this “rule”
- ❑ You get a slide like **this**

Ditch stupid "rules"

- ❑ Do you remember the rule:
 - ❑ 7 lines per slide or less
 - ❑ 7 words per line or less
- ❑ Well, it is just plain stupid
- ❑ If you know this "rule"
- ❑ You get a slide like **this**

Cramming.
Boring.

Simple design rules*

- ① **One** point per slide
- ② **Few** matching colours
- ③ **Very** few fonts
- ④ **Photos**, not clipart


* pun intended

Less text.

More imagery.

Wild imagery.



A silver paperclip is attached to the top left corner of a white document. The document is placed on a blue background. The word "ATTACHMENT" is printed in large, bold, black capital letters across the middle of the document, following its curve. The text is partially obscured by a semi-transparent white box containing a question.

ATTACHMENT

But what if I need to
send or **print** the slides?

A black leather briefcase is shown, open, with several papers and documents inside. The papers are mostly white and yellow, some with tabs. The briefcase has a textured surface and a strap with a buckle. In the background, there are stacks of books and a brown folder.

Write a **document**

Основные компании, финансирующие в развитие железнодорожного транспорта

<p>«Hansa leasing» СП между «Hansa Capital» (крупнейшей лизинговой компанией в Прибалтике) и ЕБРР. Создана в 2002 г.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Оценочная стоимость ж/д лизинговых активов на середину 2003 г. более \$100 млн.; • Другие виды деятельности – портовое оборудование. 	<p>«РГ Лизинг» Дочерняя компания «Сбербанка». Создана в 1993 г.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Активы на декабрь 2002 г. - \$37 млн.; • Другие виды деятельности: промышленные мощности; • Представляет Россию в 	<p>«Авангард-Лизинг» Дочерняя компания банка «Авангард». Создана в 1999 г.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Активы на декабрь 2002 г. - \$218 млн.; • Другие виды (2002 г.) – недвижимость, оборудование; • Крупнейшая сделка - лизинг поездов в начале 2004 г. - \$7,5 млн. 	<p>«Raiffeisen leasing» Дочерняя компания банка «Raiffeisen». Создана в 2000 г.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Активы на декабрь 2002 г. - \$60 млн.; • Другие виды: оборудование для нефтегазового сектора, коммуникации, строительное оборудование. 	<p>«ММБ-Лизинг», «ВТБ-Лизинг» Дочерние компании банков.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Крупные универсальные лизинговые компании; • Заключали отдельные сделки по лизингу ж/д вагонов, планируют увеличение активов в данном секторе.
--	---	---	---	---

источник информации: журнал «Лизинг ревю», МФК, журнал «Эксперт» (декабрь 2002 г.)

The Largest Leasing Companies

- Hansa Leasing
- РГ Лизинг
- Авангард-Лизинг
- Raiffeisen Leasing
- ММБ-Лизинг

Make 2 sets of slides

Оптимизация баланса электроэнергии на 2006 год

1. Проведена экспертиза ФСТ

2. Подготовлен баланс:

- Повышенная загрузка для экономичных станций
- Разгружены неэффективные

3. Экономия – 7 млрд. руб.

1. ФСТ с участием ОАО РАО «ЕЭС России» провела экспертизу минимальной выработки электростанциями АО-энерго, ТТК и РТК.
2. На основе этой экспертизы РАО «ЕЭС России» подготовило и направило в ФСТ оптимизированный баланс электроэнергии на 2006 год.
3. Баланс предполагает повышенную загрузку экономичных станций и, наоборот, разгрузку неэффективных, до теплофикационной выработки + необходимый объем конденсационной выработки.
4. Экономия совокупных затрат на выработку электроэнергии в результате оптимизации составила около 7 млрд. руб. Она позволит вписаться в сниженные предельные тарифы на 2006 год.;

Print with notes

Inform with **little** text*

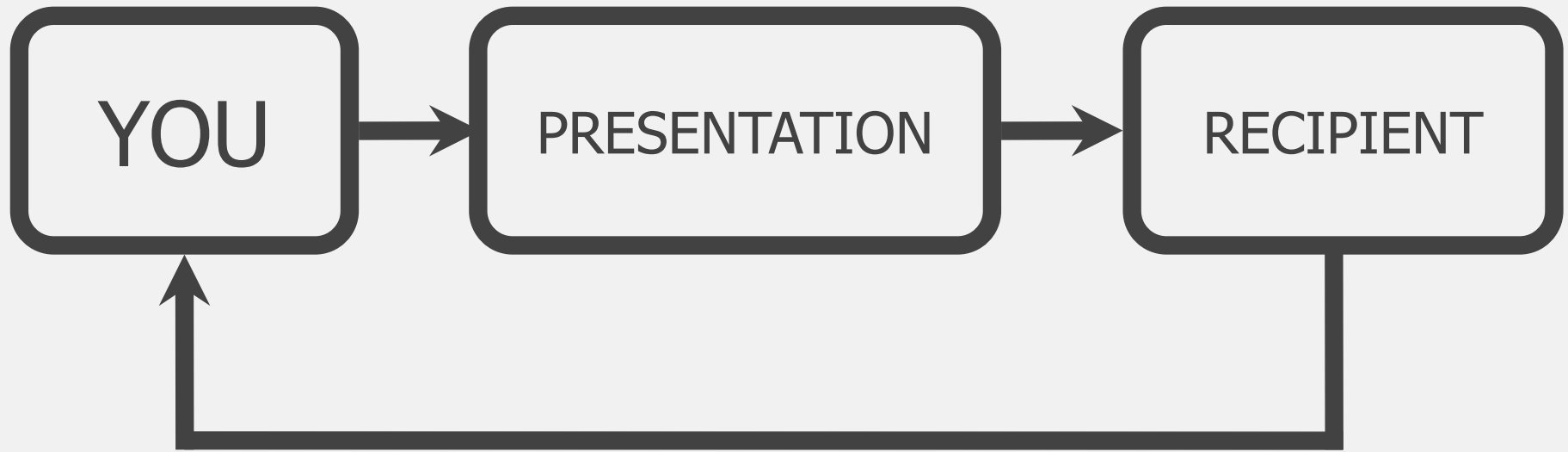
* yes you can

- 1
- 2
- 3
- 4

Rehearsal



It will **never** work completely
for the first time. Trust me.



Feedback. Go get some.

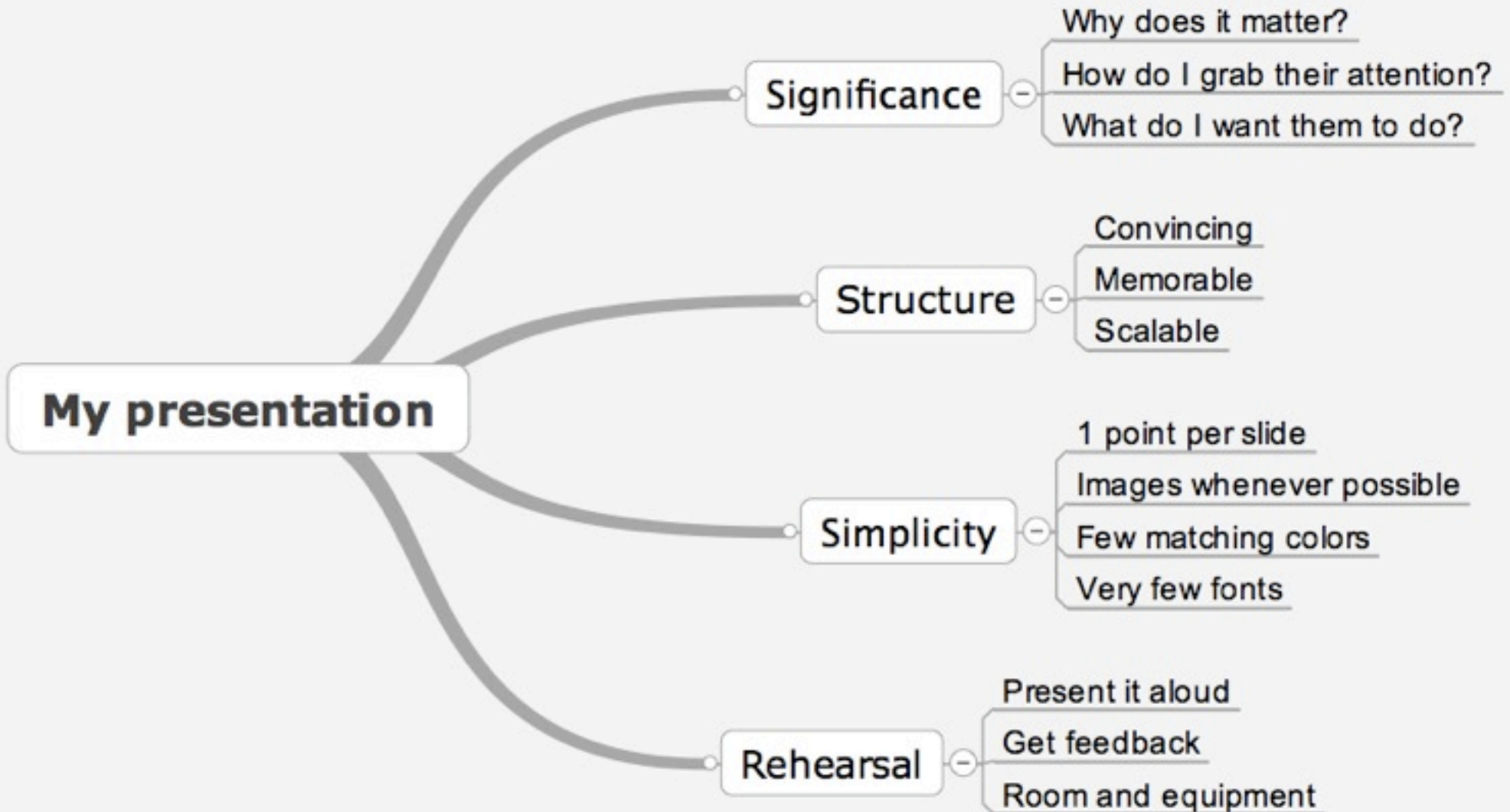


No audience? Present to the
furniture. But **aloud**. Try it.

A photograph of a conference room. In the foreground, there are several rows of black chairs. In the background, there is a large whiteboard mounted on the wall. To the right of the whiteboard is a wooden podium with two microphones. The room has a white wall and a grey carpet. The ceiling has recessed lighting.

Check the room
and equipment.

Presentation checklist



All this leads to...

Wow*



* great presentations

Alexei Kapterev

www.kapterev.com



There's also a book now! Check it out!