

投資家への効果的な説明のしかた

- 説明のポイント... 説得力ある合理的な事業推進計画を持っていることが大前提
 - 他社よりなぜ圧倒的に優れているのか、その根拠を明確に説明する
 - 絶対的な良さを説明しても、投資家はその分野の専門家ではないので、どのくらいすごいのか理解しにくい。むしろ相対的な良さとその根拠を説明することが必要。なぜ他社にできないか、なぜ当分まねされないのか、具体的な理由とともに説明する
 - ただ良い、自分たちはすごい、と一方的に言われると、聞いている方は疑念を持つ。強さの裏返しの弱さとか、考えられるリスク要因とかをあわせて説明すると、むしろ安心感を与える。バランス感覚を感じさせる
 - 説明を聞いた人が、他の人にあとで説明できるようなキーポイントを伝える(素人が素人に説明して、なるほどそれならすごい、と思えるような)
 - 投資家の質問には、まず結論を述べ、それから説明を補足する
- チャートの説明のしかた
 - グラフ・表の縦軸・横軸を必ず説明する
 - 「左側の」とか、「右上の」とか言って、各ページ内でのオーディエンスの視線をコントロールする
 - オーディエンスの中のターゲットパーソンの視線位置を常に注意し、ペースダウンしたり、説明を補う
 - 次のページに移るときは、「次のXページをご覧くださいます」というふうに、「次のページに移ること」「そのページがXページであること」の両方を言って、正しいページを見るよう注意を促す(プレゼンテーション中に別のページを見ている人も多いため)
- 話し方のポイント
 - 力強い声で、大きく、ゆっくり
 - 自信がはっきり見えるように
 - 相手の目をしっかり見て