

Цель презентации – привлечь интерес потенциального покупателя к продукции или услугам компании-экспортера, предоставить информацию в максимально удобном и читабельном виде, подчеркнуть достоинства и конкурентные преимущества.

Рекомендации по структуре презентации:

1. Титульный лист.
2. О компании, описание производства, география деятельности.
3. Конкурентные преимущества работы с российской компанией, ключевые особенности продукции, выгода для потенциального покупателя. Сравнительная таблица с другими производителями (по возможности).
4. Информация о продукции/услугах: качественные фото, характеристики, описание услуг (уникальные технологии, ноу-хау). Данный блок включает в себя несколько слайдов.
5. Гарантия, сервис, доступность компании для решения оперативных задач, филиальная сеть.
6. Ключевые партнеры, самые крупные реализованные проекты (при наличии международных компаний и проектов - обязательно).
7. Достижения, награды, сертификаты (международные), патенты, упоминания в СМИ.
8. Контактные данные, ссылка на сайт (на англ. яз., при наличии).