

Guide: Skapa en tydlig och engagerande presentation

1. Strukturera enkelt

En kärnfull projektpresentation handlar om att snabbt och tydligt förmedla projektets syfte, värde och status. Börja med att definiera syftet: vad är det viktigaste mottagaren ska förstå? Formulera en huvudpoäng som genomsyrar hela presentationen.

Därefter bygger du en enkel struktur som gör det lätt att följa: börja med bakgrunden och varför projektet behövs, fortsätt med målen, beskriv metoden eller planen, redogör för status och nästa steg, och avsluta med vilken effekt projektet ger organisationen. En bra grundstruktur kan vara:

1. **Bakgrund** – Varför projektet behövs.
2. **Mål** – Vad ni vill uppnå.
3. **Metod/Plan** – Hur ni gör det.
4. **Status & Nästa steg** – Var ni står nu och vad som kommer närmast.
5. **Effekt/Värde** – Vad projektet ger organisationen.

2. Skapa engagemang

För att göra presentationen engagerande, använd visuella element som diagram, ikoner och bilder istället för texttunga slides. Begränsa antalet punkter per bild och använd färgkodning för att visa status. Lyft fram nyckeltal och konkreta resultat som bevisar framsteg – gärna med före- och efter-effekter för att visa värdet. Anpassa innehållet till målgruppen: ledningen vill se strategisk nytta och ROI, teamet behöver praktiska steg och tidsplan, medan kunder fokuserar på värde och lösning på deras problem. Avsluta alltid med en tydlig call-to-action, så att publiken vet exakt vad du förväntar dig av dem efter presentationen.

Visuella element:

- ✓ Diagram, ikoner och bilder gör det lättare att ta till sig information.
- ✓ Undvik texttunga slides – **max 5–6 punkter per bild**.
- ✓ Färgkodning kan hjälpa att visa status (t.ex. grönt = klart, gult = pågående).

Lyft fram nyckeltal och resultat:

- ✓ Visa **konkreta siffror** eller indikatorer som bevisar framsteg.
- ✓ Om möjligt, använd **före/efter-effekter** för att visa värdet.

Anpassa till målgruppen:

För att skapa engagemang behöver du lägga rätt nivå för att få med dig publiken. Tänk på att inte bli allt för teknisk om du pratar för personer som inte har samma förståelse som du. Det kan exempelvis innebära att:

- ✓ Ledning: Fokusera på **strategisk nytta och ROI**.
- ✓ Team: Fokusera på **praktiska steg och tidsplan**.
- ✓ Kunder: Fokusera på **värde och lösning på deras problem**.

Lycka till!