



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

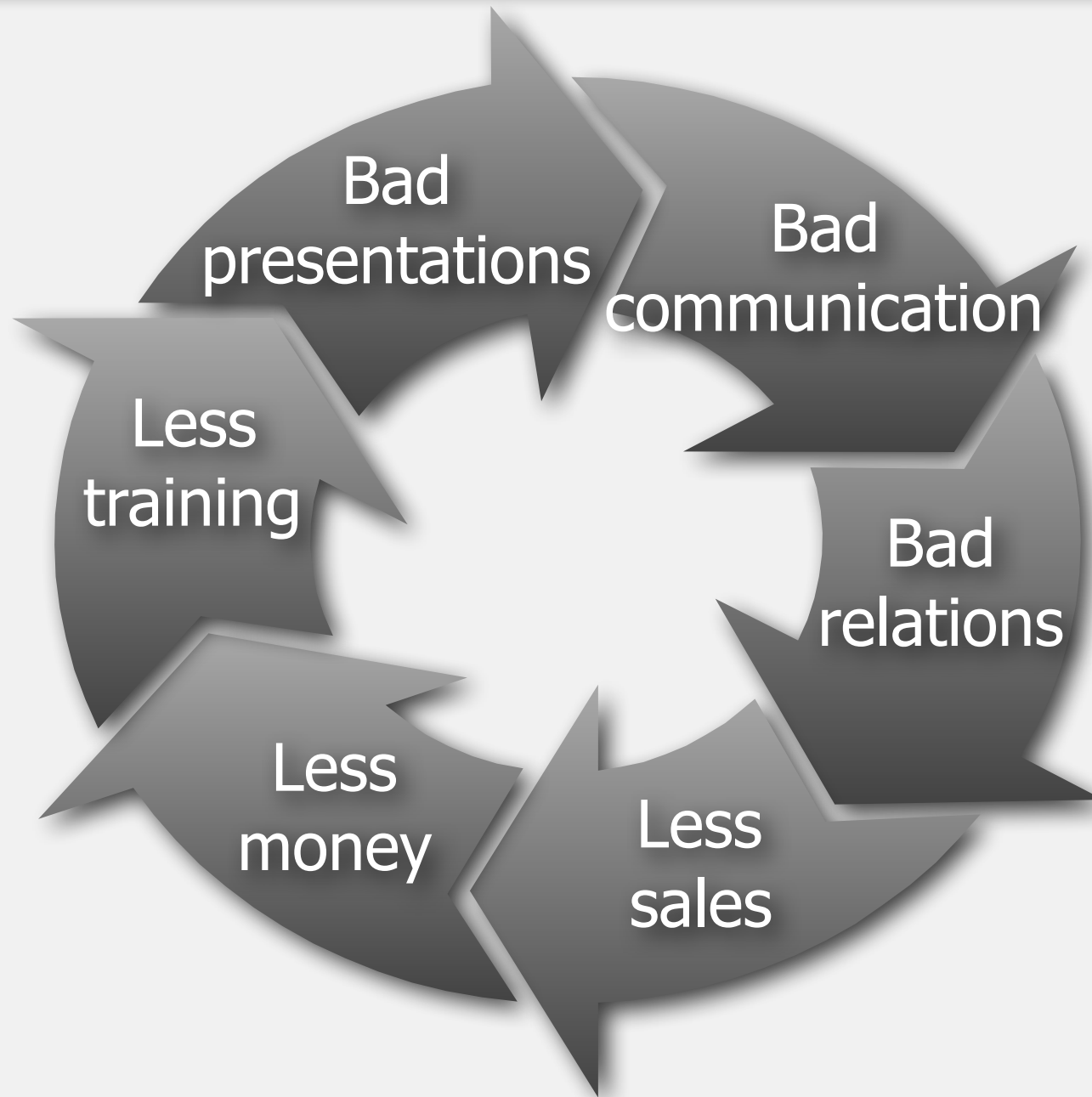


LOTS of people
are **killing** each other
with bad presentations.
NOW.

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

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

stable.

nces the unity of
oves people's liv

Are you **passionate**?

Check yourself.

a tripart
rs.

elect

Au
ne
de
go
re
ac
w
a
r



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 three fingers extended upwards, symbolizing the number 3-4. The hand is positioned in the background, with the fingers pointing towards the top of the frame. The skin tone is light. The background is a plain, light-colored surface.

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...

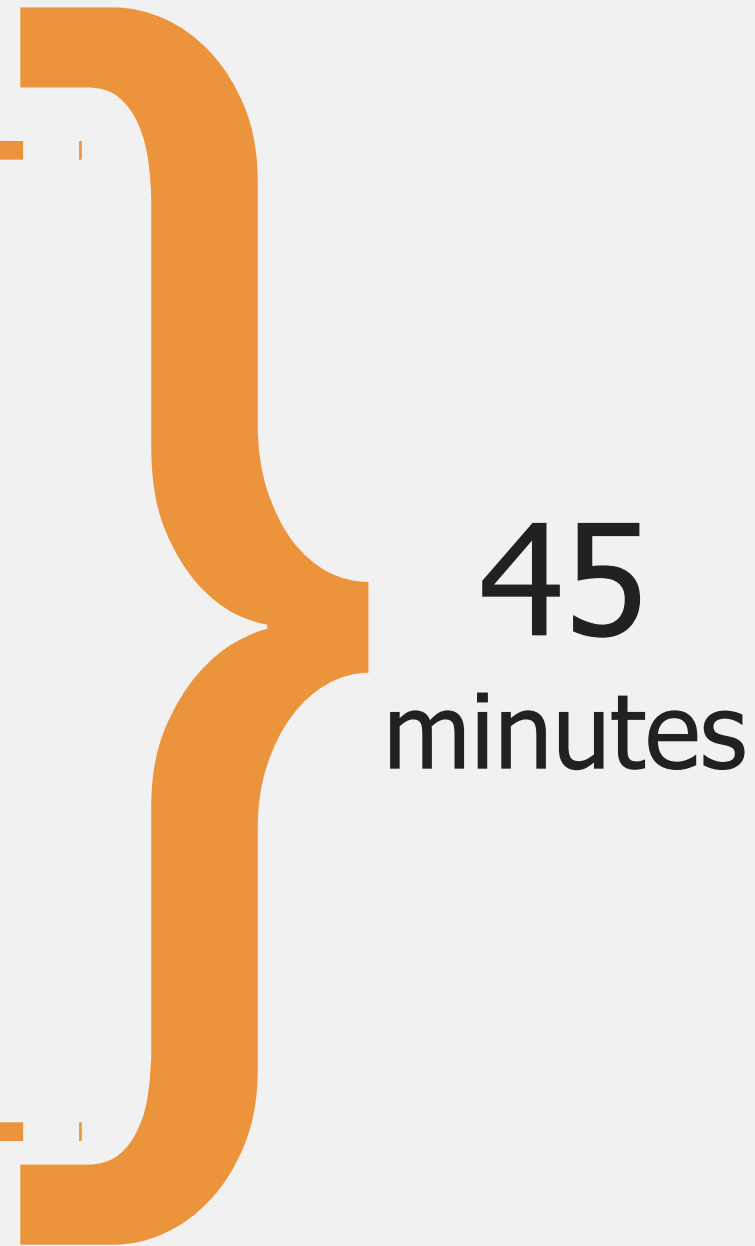
2 argument

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

3 argument

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

Memorable closing



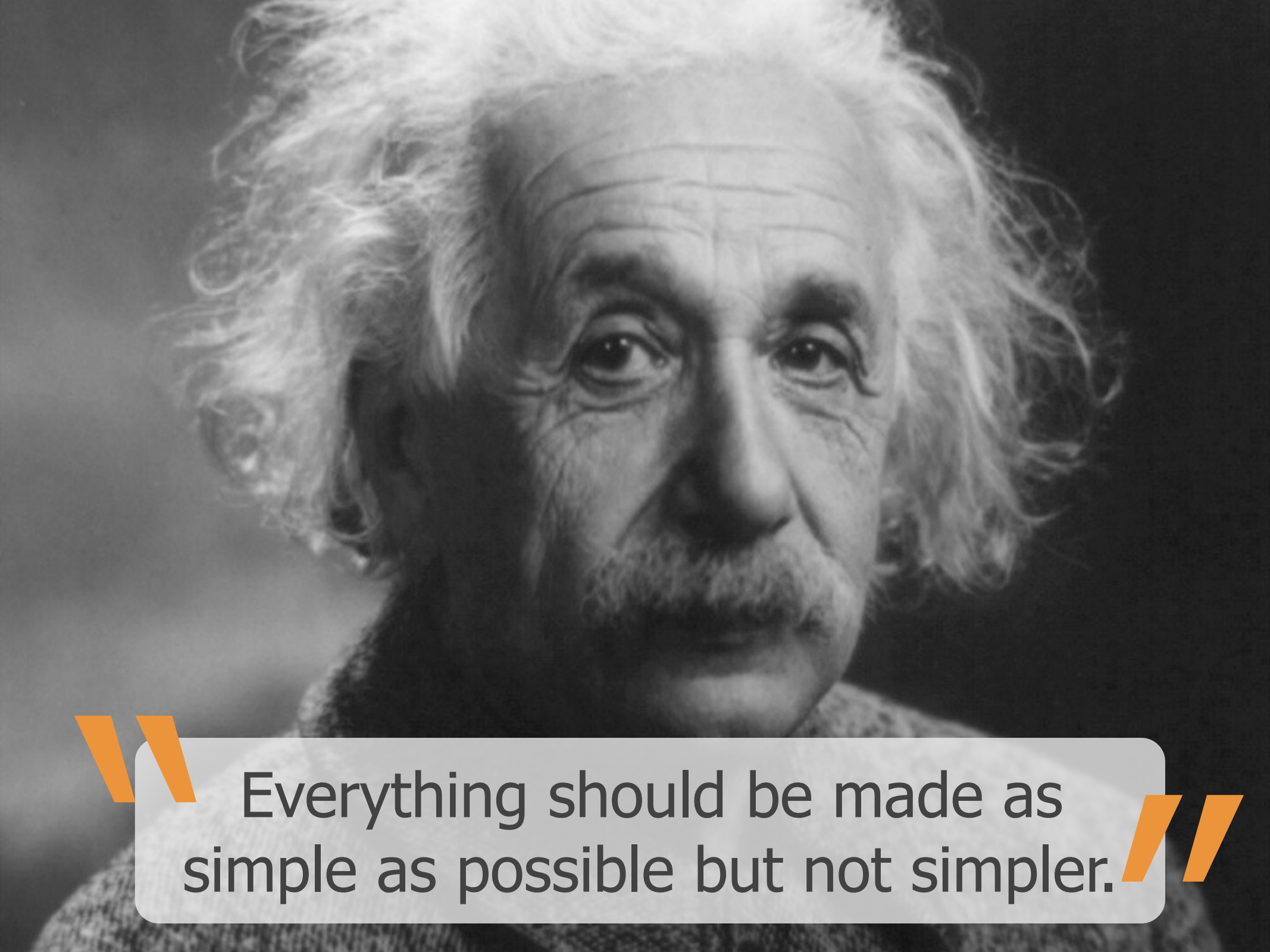
You can tell this in...

- 5 minutes
- 15 minutes
- 45 minutes

It is scalable.



Simplicity

A black and white portrait of Albert Einstein, showing his characteristic wild, white hair and mustache. He is looking directly at the camera with a serious expression. The background is dark and out of focus. In the bottom left corner, there are two orange diagonal lines. In the bottom right corner, there are two orange diagonal lines. A white rounded rectangular box is positioned at the bottom, containing the text.

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.



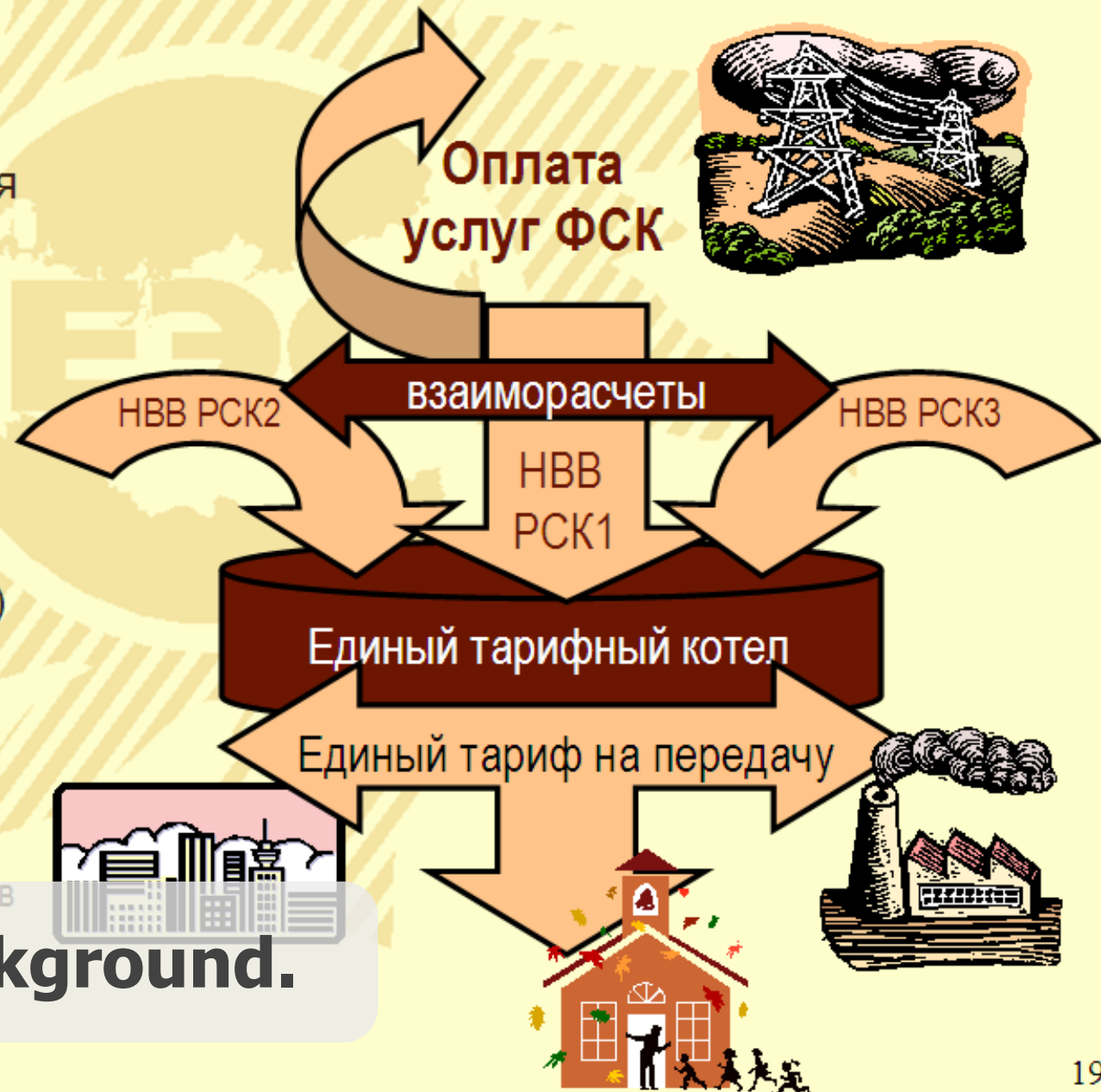
Сетевой тариф

❑ «**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

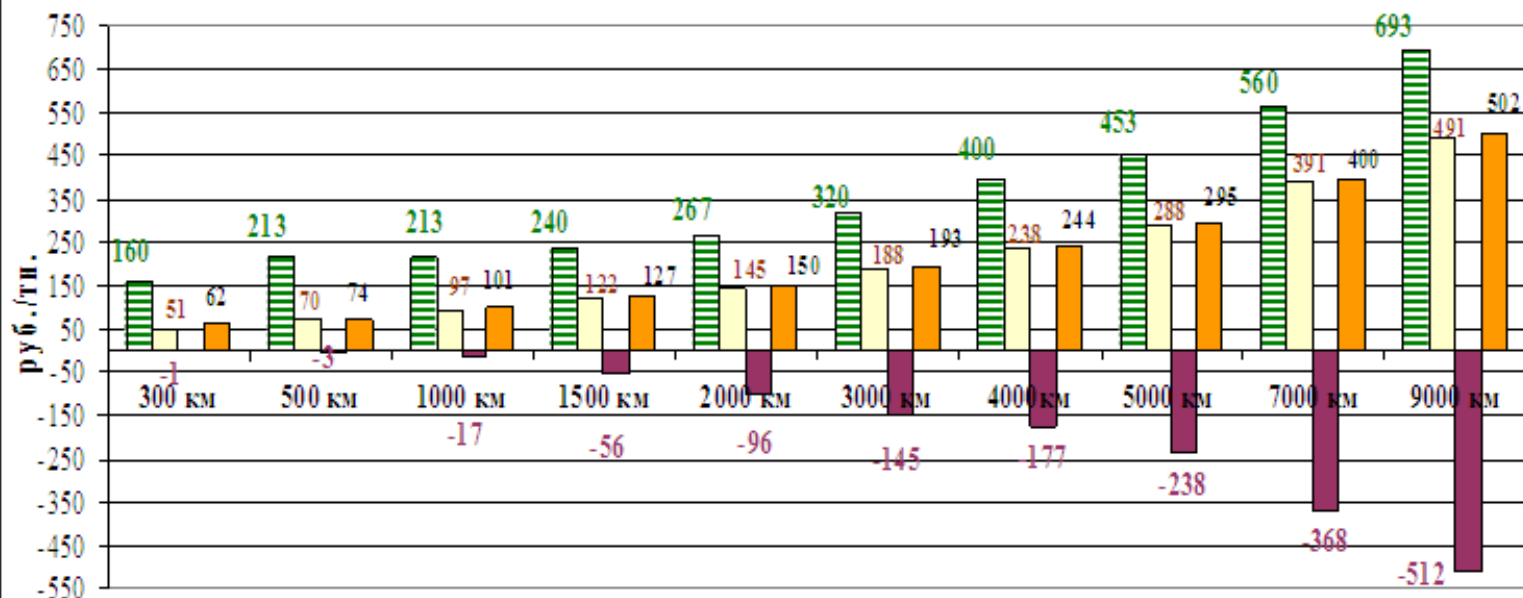
- Покупка потерь ФСК – включение новой статьи затрат в тариф ФСК и соответствующее изменение тарифа на передачу э/э на ОРЭМ



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.

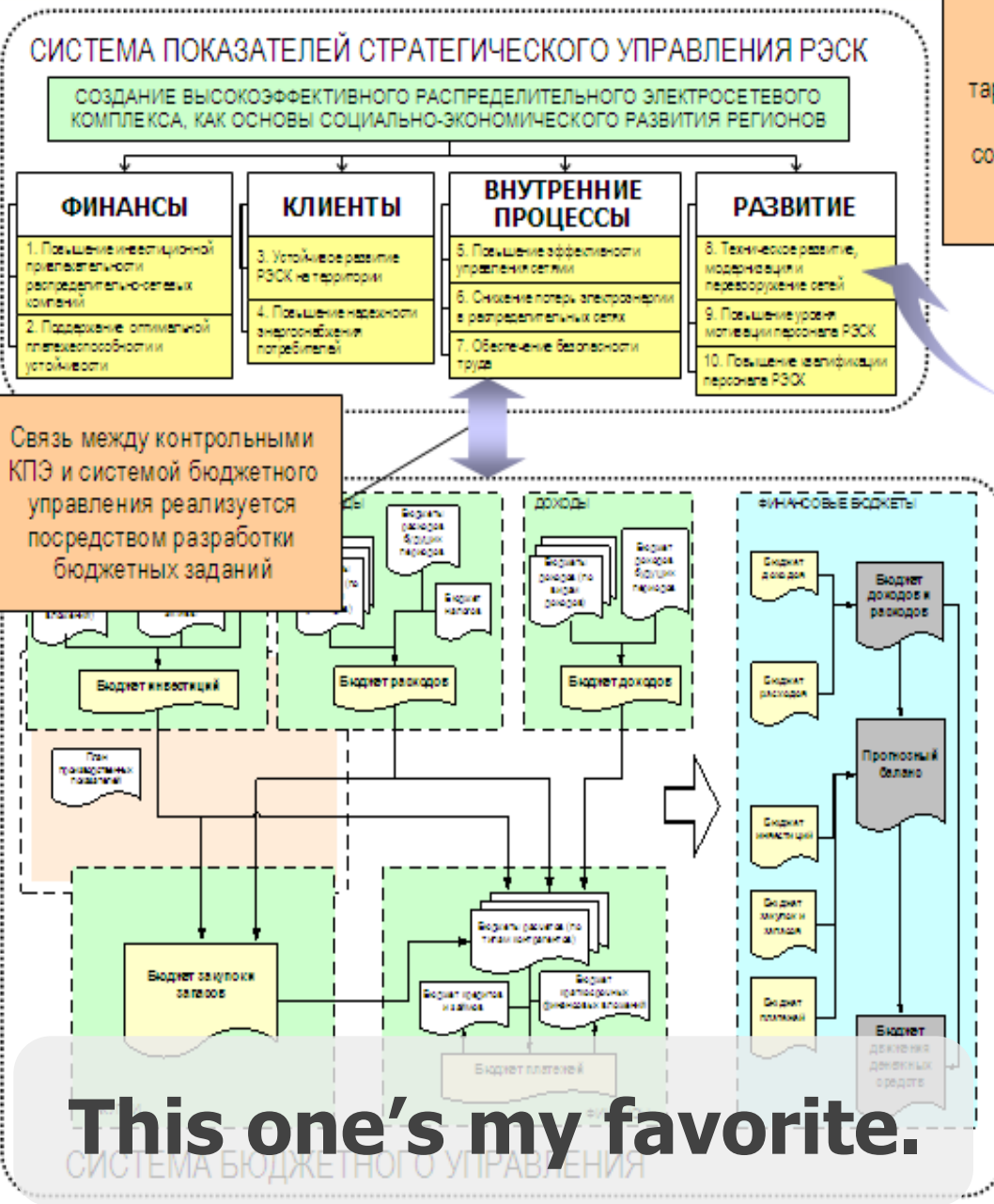


* Реальные затраты – те затраты, которые владелец вагонов может понести, чтобы грузоотправитель сохранил существующий тариф за вагон общего парка, т.е. это есть разница между тарифом за вагон общего парка и тарифом за кругорейс собственных вагонов (грузовой и порожний рейс). Экспортные перевозки через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

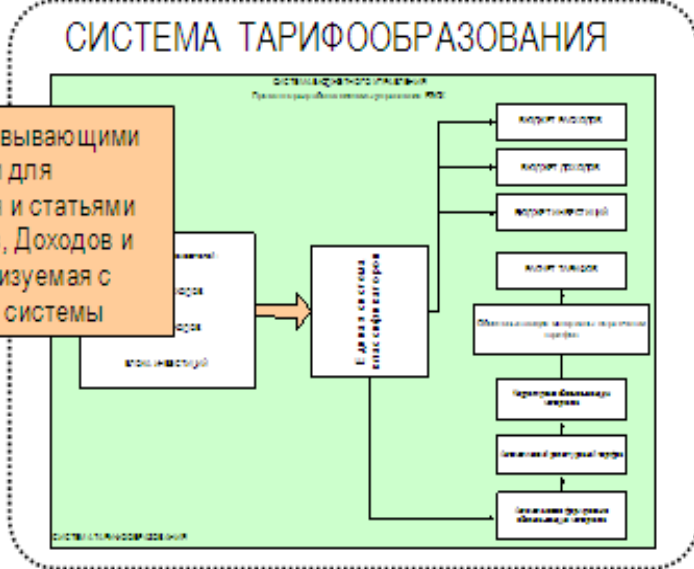
- затраты на содержание вагонов (ставка аренды РЖД) за оборот, необходимые для 6-8 летней окупаемости новых минераловозов
- реальные затраты, которые может направить на содержание в-в их владелец, внутриросс. сообщ. и экспорт через российские порты (кроме КЛП)
- реальные затраты, которые может направить на содержание в-в их владелец, экспорт через европейские сухопутные границы РФ
- вагонная составляющая в тарифе РЖД

Hey, we've got DATA!

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РЭС



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



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

This one's my favorite.



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. Принципы 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.



Сетевой тариф

- ❑ «Матрешка» по сбору сетевого тарифа – нижестоящие сетевые организации собирают плату за сетевые услуги для себя и передают ее вышестоящим сетевым организациям, включая сети ЕНЭС (ФСК)

How much is an extra slide?

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

\$0.00. Zero Dollars.

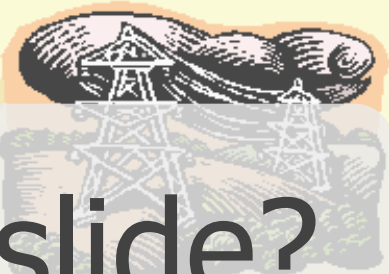
Break it in several. It's free.

- ❑ 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



Единый тариф на передачу



Оплата

НВВ РСК3

НВВ

РСК1

Единый тарифный котел

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 вагоны собственного парка (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.

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 follow this "rule"
- You get a slide like **this**

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. A semi-transparent white box is overlaid on the bottom half of the image, containing text.

ATTACHMENT

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

A black leather briefcase is shown open, filled with various documents and folders. The briefcase has a textured surface and a strap with a buckle. In the background, a stack of colorful folders and a brown folder are visible on a desk. The lighting is warm and focused on the briefcase.

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 полувагонов 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

Rehearsal



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



Feedback. Go get some.

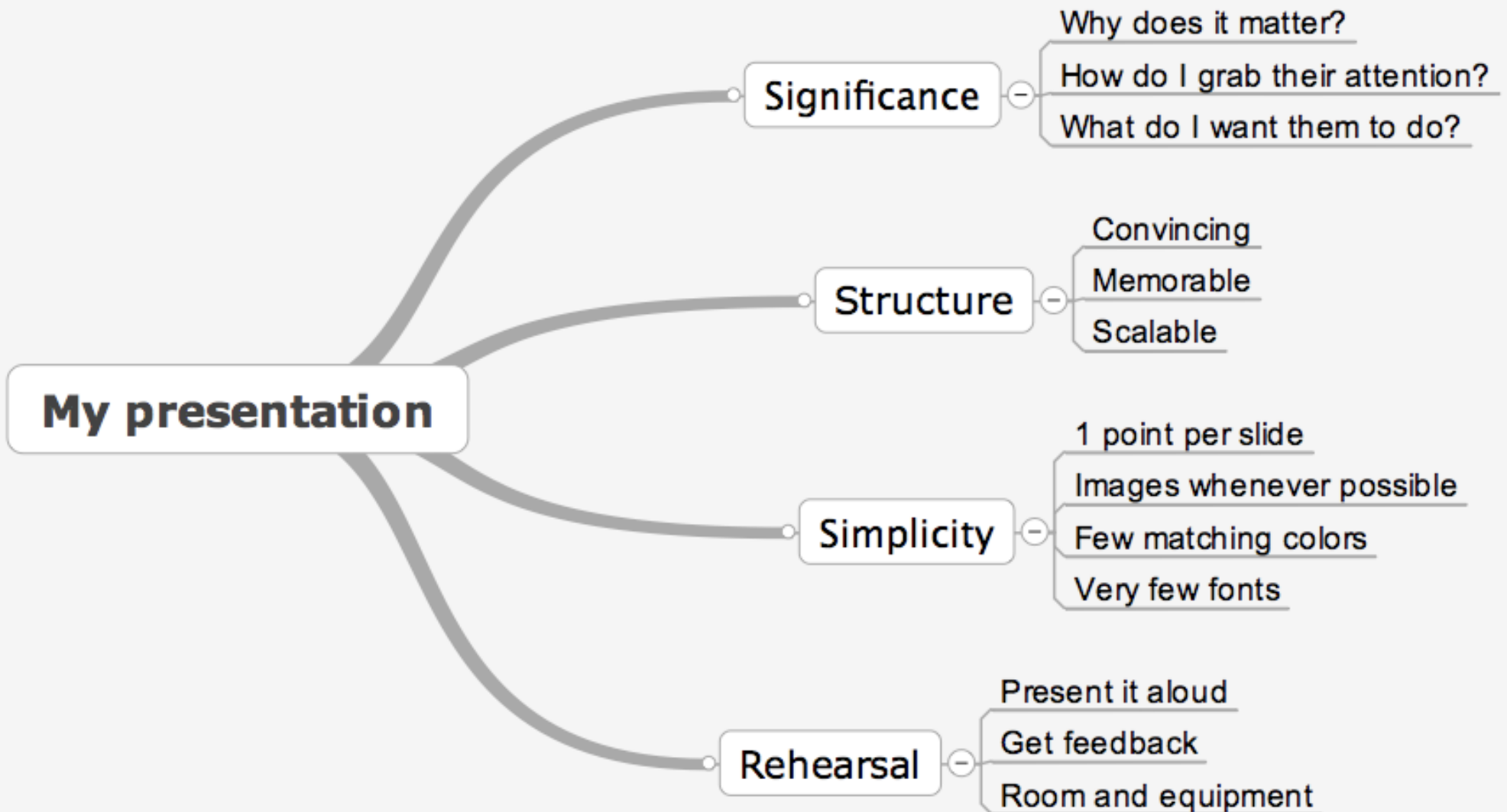


No audience? Present to the
furniture. But **aloud**. Try it.

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, there 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

Thanks for watching!
Would you like to read my book?



Alexei Kapterev

www.kapterev.com