



AULA 1

# DESIGN GRÁFICO

MÓDULO 9

# AGENDA

## ◆ APRESENTAÇÃO

Porque é nossa função e porque é importante

## ◆ STORYTELLING

Algumas das estruturas mais usadas

## ◆ APRESENTAÇÃO DE PROJETOS DE DESIGN

Boas práticas e dicas estratégicas

## ◆ COMO ESTRAGAR SUA APRESENTAÇÃO

O que você pode evitar

## ◆ CASE SEMANA SOLO

Planejamento e organização

# apresentação

# APRESENTAÇÃO

**"Design é a  
representação  
da intenção "**

Jared Spool

Se você pretende exteriorizar todo o **potencial do seu projeto**, deve assumir a **responsabilidade** pela forma como apresenta ele sendo uma **extensão do seu trabalho como Designer**

# APRESENTAÇÃO

# Por onde começar

- 1** EXPLORE UMA IDEIA E DEFINA UM OBJETIVO
- 2** ESCREVA E CRIE UM ROTEIRO
- 3** DESENHE UM STORYBOARD E PLANO DE AÇÃO
- 4** REÚNA IMAGENS, ÁUDIOS E VÍDEOS
- 5** ORGANIZE TUDO JUNTO
- 6** ENSAIE, CRONOMETRE O TEMPO, ARRUME DETALHES
- 7** MANDA VER! 
- 8** ANALISE FEEDBACKS ;)

# APRESENTAÇÃO

# Por onde começar

- 1** EXPLORE UMA IDEIA E DEFINA UM OBJETIVO
- 2** ESCREVA E CRIE UM ROTEIRO
- 3** DESENHE UM STORYBOARD E PLANO DE AÇÃO
- 4** REÚNA IMAGENS, ÁUDIOS E VÍDEOS
- 5** ORGANIZE TUDO JUNTO
- 6** ENSAIE, CRONOMETRE O TEMPO, ARRUME DETALHES
- 7** MANDA VER! 
- 8** ANALISE FEEDBACKS ;)

# APRESENTAÇÃO

# Por onde começar

- 1** EXPLORE UMA IDEIA E DEFINA UM OBJETIVO
- 2** ESCREVA E CRIE UM ROTEIRO
- 3** DESENHE UM STORYBOARD E PLANO DE AÇÃO
- 4** REÚNA IMAGENS, ÁUDIOS E VÍDEOS
- 5** ORGANIZE TUDO JUNTO
- 6** ENSAIE, CRONOMETRE O TEMPO, ARRUME DETALHES
- 7** MANDA VER! 
- 8** ANALISE FEEDBACKS ;)

# APRESENTAÇÃO

# Por onde começar

- 1** EXPLORE UMA IDEIA E DEFINA UM OBJETIVO
- 2** ESCREVA E CRIE UM ROTEIRO
- 3** DESENHE UM STORYBOARD E PLANO DE AÇÃO
- 4** REÚNA IMAGENS, ÁUDIOS E VÍDEOS
- 5** ORGANIZE TUDO JUNTO
- 6** ENSAIE, CRONOMETRE O TEMPO, ARRUME DETALHES
- 7** MANDA VER! 
- 8** ANALISE FEEDBACKS ;)

# APRESENTAÇÃO

# Por onde começar

- 1** EXPLORE UMA IDEIA E DEFINA UM OBJETIVO
- 2** ESCREVA E CRIE UM ROTEIRO
- 3** DESENHE UM STORYBOARD E PLANO DE AÇÃO
- 4** REÚNA IMAGENS, ÁUDIOS E VÍDEOS
- 5** ORGANIZE TUDO JUNTO
- 6** ENSAIE, CRONOMETRE O TEMPO, ARRUME DETALHES
- 7** MANDA VER! 
- 8** ANALISE FEEDBACKS ;)

# APRESENTAÇÃO

# Por onde começar

- 1** EXPLORE UMA IDEIA E DEFINA UM OBJETIVO
- 2** ESCREVA E CRIE UM ROTEIRO
- 3** DESENHE UM STORYBOARD E PLANO DE AÇÃO
- 4** REÚNA IMAGENS, ÁUDIOS E VÍDEOS
- 5** ORGANIZE TUDO JUNTO
- 6** ENSAIE, CRONOMETRE O TEMPO, ARRUME DETALHES
- 7** MANDA VER! 
- 8** ANALISE FEEDBACKS ;)

# APRESENTAÇÃO

# Por onde começar

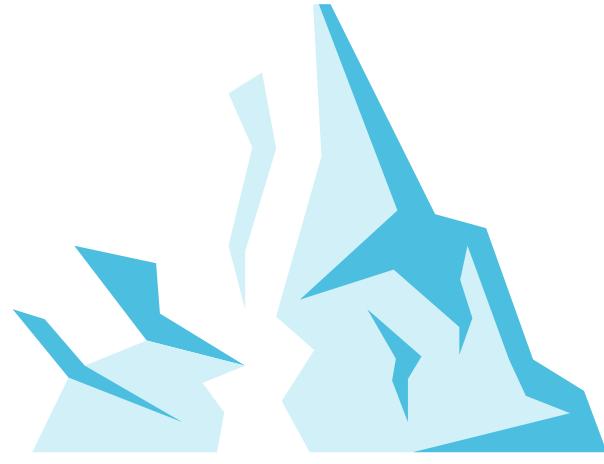
- 1** EXPLORE UMA IDEIA E DEFINA UM OBJETIVO
- 2** ESCREVA E CRIE UM ROTEIRO
- 3** DESENHE UM STORYBOARD E PLANO DE AÇÃO
- 4** REÚNA IMAGENS, ÁUDIOS E VÍDEOS
- 5** ORGANIZE TUDO JUNTO
- 6** ENSAIE, CRONOMETRE O TEMPO, ARRUME DETALHES
- 7** MANDA VER! 
- 8** ANALISE FEEDBACKS ;)

# APRESENTAÇÃO

# Por onde começar

- 1** EXPLORE UMA IDEIA E DEFINA UM OBJETIVO
- 2** ESCREVA E CRIE UM ROTEIRO
- 3** DESENHE UM STORYBOARD E PLANO DE AÇÃO
- 4** REÚNA IMAGENS, ÁUDIOS E VÍDEOS
- 5** ORGANIZE TUDO JUNTO
- 6** ENSAIE, CRONOMETRE O TEMPO, ARRUME DETALHES
- 7** MANDA VER! 
- 8** ANALISE FEEDBACKS ;)

# APRESENTAÇÃO



## Por onde começar mesmo

Se apresentar faz parte da nossa função, para quem é muito introvertido isso pode ser um problema

**HI TOOLBOX**

**energizers e + ferramentas**

[toolbox.hyperisland.com](http://toolbox.hyperisland.com)



- ◆ Conte uma história cativante
- ◆ Faça uma pergunta retórica que provoque a reflexão
- ◆ Traga uma estatística chocante
- ◆ Use uma citação impactante
- ◆ Use uma imagem com grande significado
- ◆ Faça uma piada de bom gosto
- ◆ Passe um vídeo curto



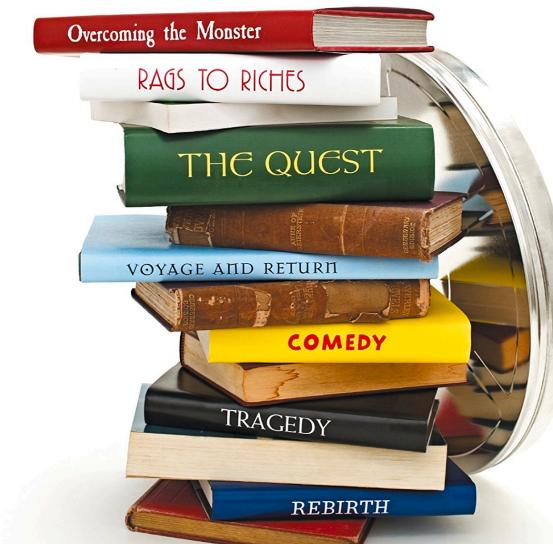
# STORYTELLING

<https://www.entrepreneur.com/article/305993>

'This is the most extraordinary, exhilarating book.' FAY WELDON

## THE SEVEN BASIC PLOTS

Why we tell stories



CHRISTOPHER BOOKER

BLOOMSBURY



# STORYTELLING



## conheça a audiência

# Mas antes...

Entenda o quanto a **sua audiência** conhece do assunto que será apresentado. Reflita sobre o quanto estão a par do projeto e até mesmo como é a agenda das pessoas para dinamizar a apresentação se necessário.

Após entender e fazer esse **exercício de empatia**, reflita sobre como engajar esse público. Pra cada situação, o rumo pode ser diferente.

# STORYTELLING



## alinhe expectativas

Planeje logo para o **início da apresentação** o alinhamento das expectativas. É importante pra não ficar a sensação de que algo está faltando ao final da apresentação.

Tente começar com algo como “hoje veremos” e o **objetivo do dia**. Pense que as pessoas precisam entender porque estão ali para evitar que fiquem se distraindo.



## conduza o entendimento

É necessário encontrar uma maneira de **sintetizar o caos e a complexidade**.

Pense em elaborar uma **narrativa única** que conduza a audiência ao final sem desvios e atalhos. **Cuidado para não ocultar detalhes demais** e desvalorizar a sua jornada de aprendizado, testes, reflexões e acabar apresentando sua conclusão de forma simplista.

# STORYTELLING



## alinhe expectativas

Planeje logo para o **início da apresentação** o alinhamento das expectativas. É importante pra não ficar a sensação de que algo está faltando ao final da apresentação.

Tente começar com algo como “hoje veremos” e o **objetivo do dia**. Pense que as pessoas precisam entender porque estão ali para evitar que fiquem se distraindo.



## conduza o entendimento

É necessário encontrar uma maneira **de sintetizar o caos e a complexidade**.

Pense em elaborar uma **narrativa única** que conduza a audiência ao final sem desvios e atalhos. **Cuidado para não ocultar detalhes demais** e desvalorizar a sua jornada de aprendizado, testes, reflexões e acabar apresentando sua conclusão de forma simplista.

# STORYTELLING

**Nós acreditamos que**

[fazendo isso / construindo essa identidade / criando tal experiência]

**para**

[essas pessoas / público alvo]

**irá provocar**

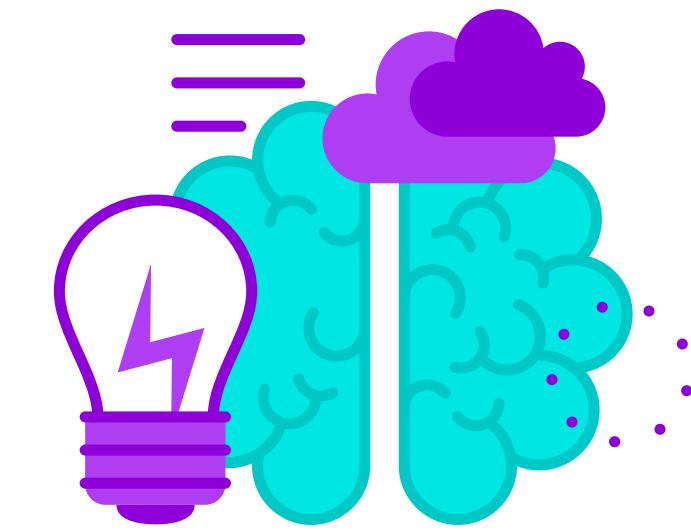
[o objetivo geral do projeto]

**Nós saberemos se isso é verdade quando**

[indicadores ou sinais de que estamos no rumo certo]

The Lean Problem Statement

# STORYTELLING

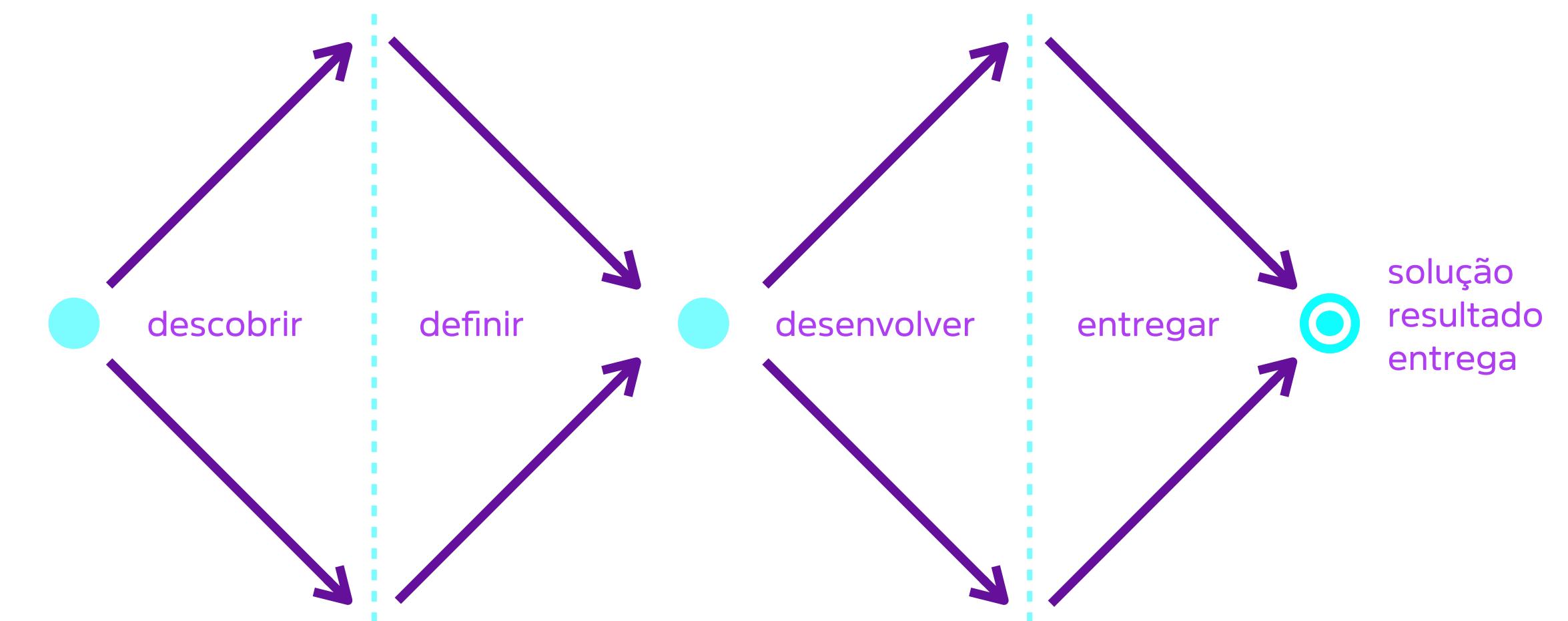


## defina os insights

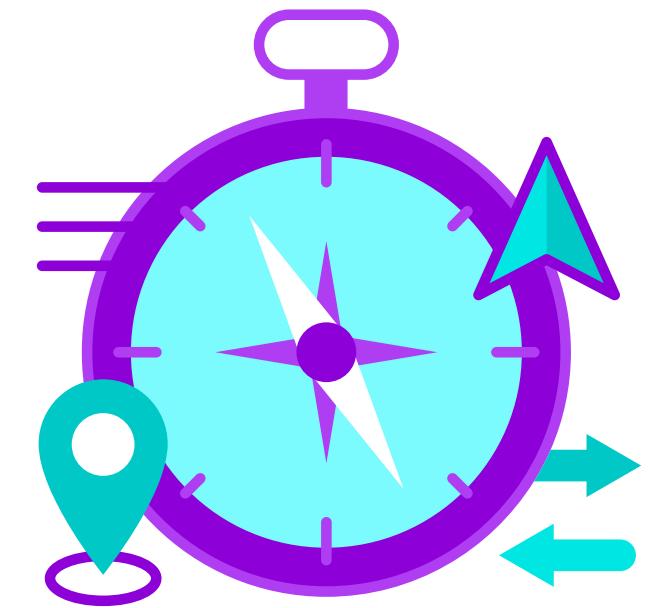
Apresente suas pesquisas, de forma dinâmica e resumida **conduzindo às conclusões** que você obteve.

**Mostre por onde seu aprendizado passou** na pesquisa com concorrentes, com usuários, deskresearch, entrevistas com stakeholder, observação online ou qualquer outra fonte de insights.

Lembra do double diamond?



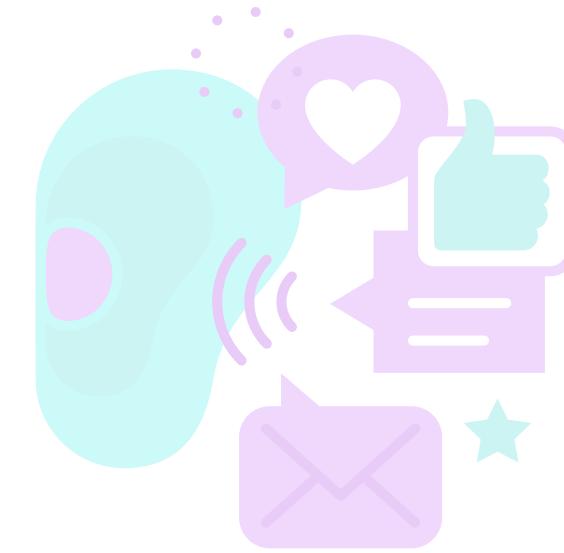
# STORYTELLING



## defina o que é sucesso

**Apresente uma conclusão** retomando os pontos iniciais e mostrando como seu trabalho entrega o que foi solicitado, como ele respondeu aos insights e de que forma poderemos concluir que ele é o melhor caminho.

Se possível, proponha **formas de validação** com pesquisas, testes e indicadores.

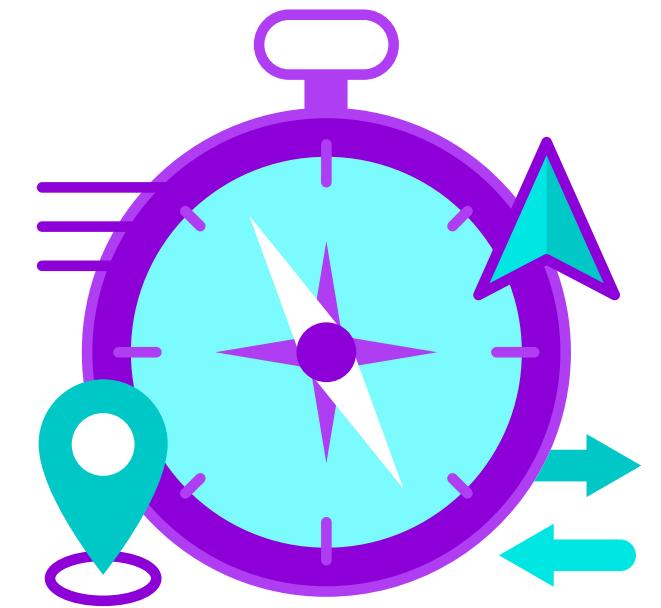


## se organize para feedbacks

Explique **como você prefere receber os feedbacks**. Não pergunte se gostaram do trabalho, isso seria uma resposta subjetiva para um projeto estratégico pautado em conhecimento.

Tente **conduzir e explorar os pontos** que possam surgir com perguntas como: "vocês acham que dessa forma alcançaremos o objetivo?", "a entrega consegue refletir as necessidades dos clientes?" ou "quais pontos preciso levar em conta nos próximos passos?"

# STORYTELLING



## defina o que é sucesso

**Apresente uma conclusão** retomando os pontos iniciais e mostrando como seu trabalho entrega o que foi solicitado, como ele respondeu aos insights e de que forma poderemos concluir que ele é o melhor caminho.

Se possível, proponha **formas de validação** com pesquisas, testes e indicadores.



## se organize para feedbacks

Explique **como você prefere receber os feedbacks**. Não pergunte se gostaram do trabalho, isso seria uma resposta subjetiva para um projeto estratégico pautado em conhecimento.

Tente **conduzir e explorar os pontos** que possam surgir com perguntas como: "vocês acham que dessa forma alcançaremos o objetivo?", "a entrega consegue refletir as necessidades dos clientes?" ou "quais pontos preciso levar em conta nos próximos passos?"

Vai umas dicas do  
que não fazer?

# CUIDADOS

Tente  
evitar...

- |   |                            |   |                                    |
|---|----------------------------|---|------------------------------------|
| 1 | FOCAR EM AGRADAR O CLIENTE | 2 | PERDER A LIDERANÇA DA APRESENTAÇÃO |
| 3 | SE DESCULPAR               | 4 | COMEÇAR SEM ALINHAR EXPECTATIVAS   |
| 5 | SER REDUNDANTE             | 6 | FICAR ANOTANDO                     |
| 7 | FICAR NA DEFENSIVA         | 8 | FALAR DIFÍCIL                      |

# CUIDADOS

Tente  
evitar...

- |   |                            |   |                                    |
|---|----------------------------|---|------------------------------------|
| 1 | FOCAR EM AGRADAR O CLIENTE | 2 | PERDER A LIDERANÇA DA APRESENTAÇÃO |
| 3 | SE DESCULPAR               | 4 | COMEÇAR SEM ALINHAR EXPECTATIVAS   |
| 5 | SER REDUNDANTE             | 6 | FICAR ANOTANDO                     |
| 7 | FICAR NA DEFENSIVA         | 8 | FALAR DIFÍCIL                      |

# CUIDADOS

Tente  
evitar...

- |   |                            |   |                                    |
|---|----------------------------|---|------------------------------------|
| 1 | FOCAR EM AGRADAR O CLIENTE | 2 | PERDER A LIDERANÇA DA APRESENTAÇÃO |
| 3 | SE DESCULPAR               | 4 | COMEÇAR SEM ALINHAR EXPECTATIVAS   |
| 5 | SER REDUNDANTE             | 6 | FICAR ANOTANDO                     |
| 7 | FICAR NA DEFENSIVA         | 8 | FALAR DIFÍCIL                      |

# CUIDADOS

Tente  
evitar...

- |   |                            |   |                                    |
|---|----------------------------|---|------------------------------------|
| 1 | FOCAR EM AGRADAR O CLIENTE | 2 | PERDER A LIDERANÇA DA APRESENTAÇÃO |
| 3 | SE DESCULPAR               | 4 | COMEÇAR SEM ALINHAR EXPECTATIVAS   |
| 5 | SER REDUNDANTE             | 6 | FICAR ANOTANDO                     |
| 7 | FICAR NA DEFENSIVA         | 8 | FALAR DIFÍCIL                      |

# CUIDADOS

Tente  
evitar...

- |   |                            |   |                                    |
|---|----------------------------|---|------------------------------------|
| 1 | FOCAR EM AGRADAR O CLIENTE | 2 | PERDER A LIDERANÇA DA APRESENTAÇÃO |
| 3 | SE DESCULPAR               | 4 | COMEÇAR SEM ALINHAR EXPECTATIVAS   |
| 5 | SER REDUNDANTE             | 6 | FICAR ANOTANDO                     |
| 7 | FICAR NA DEFENSIVA         | 8 | FALAR DIFÍCIL                      |

# CUIDADOS

Tente  
evitar...

- |   |                            |   |                                    |
|---|----------------------------|---|------------------------------------|
| 1 | FOCAR EM AGRADAR O CLIENTE | 2 | PERDER A LIDERANÇA DA APRESENTAÇÃO |
| 3 | SE DESCULPAR               | 4 | COMEÇAR SEM ALINHAR EXPECTATIVAS   |
| 5 | SER REDUNDANTE             | 6 | FICAR ANOTANDO                     |
| 7 | FICAR NA DEFENSIVA         | 8 | FALAR DIFÍCIL                      |

# CUIDADOS

Tente  
evitar...

- |   |                            |   |                                    |
|---|----------------------------|---|------------------------------------|
| 1 | FOCAR EM AGRADAR O CLIENTE | 2 | PERDER A LIDERANÇA DA APRESENTAÇÃO |
| 3 | SE DESCULPAR               | 4 | COMEÇAR SEM ALINHAR EXPECTATIVAS   |
| 5 | SER REDUNDANTE             | 6 | FICAR ANOTANDO                     |
| 7 | FICAR NA DEFENSIVA         | 8 | FALAR DIFÍCIL                      |

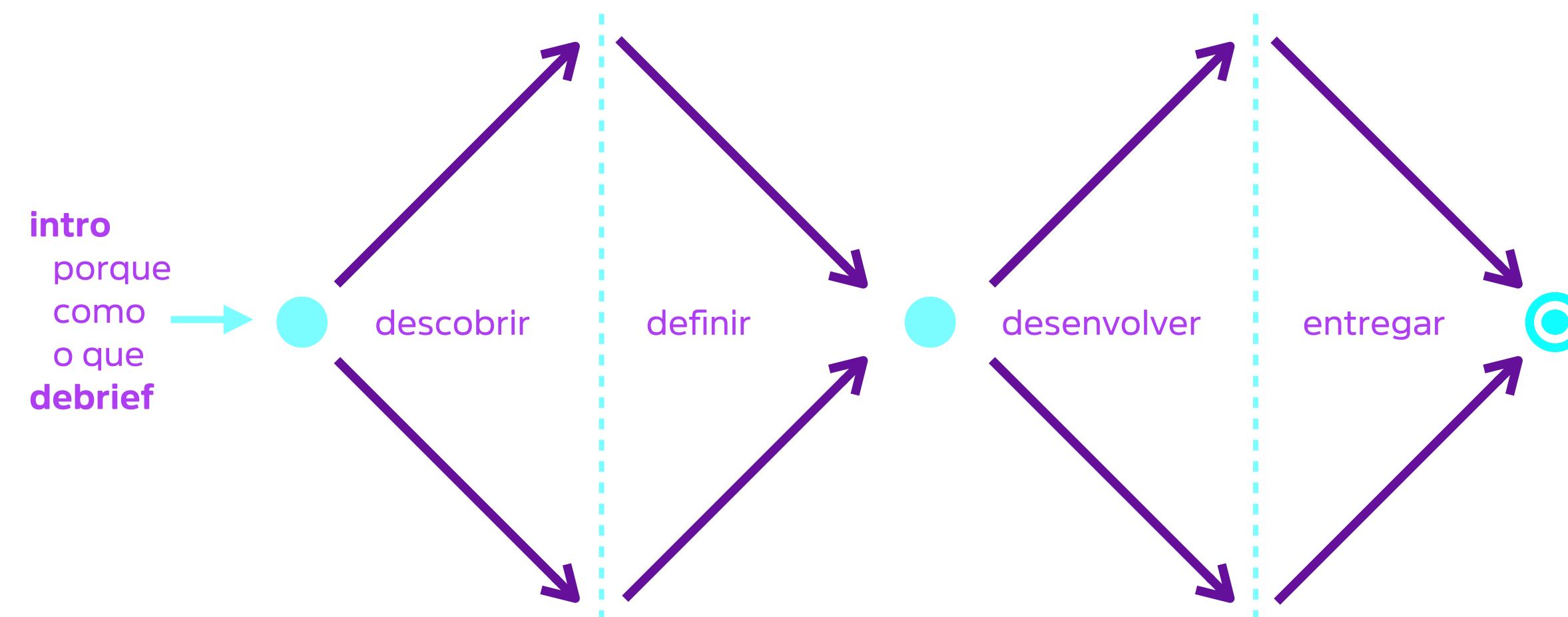
# CUIDADOS

Tente  
evitar...

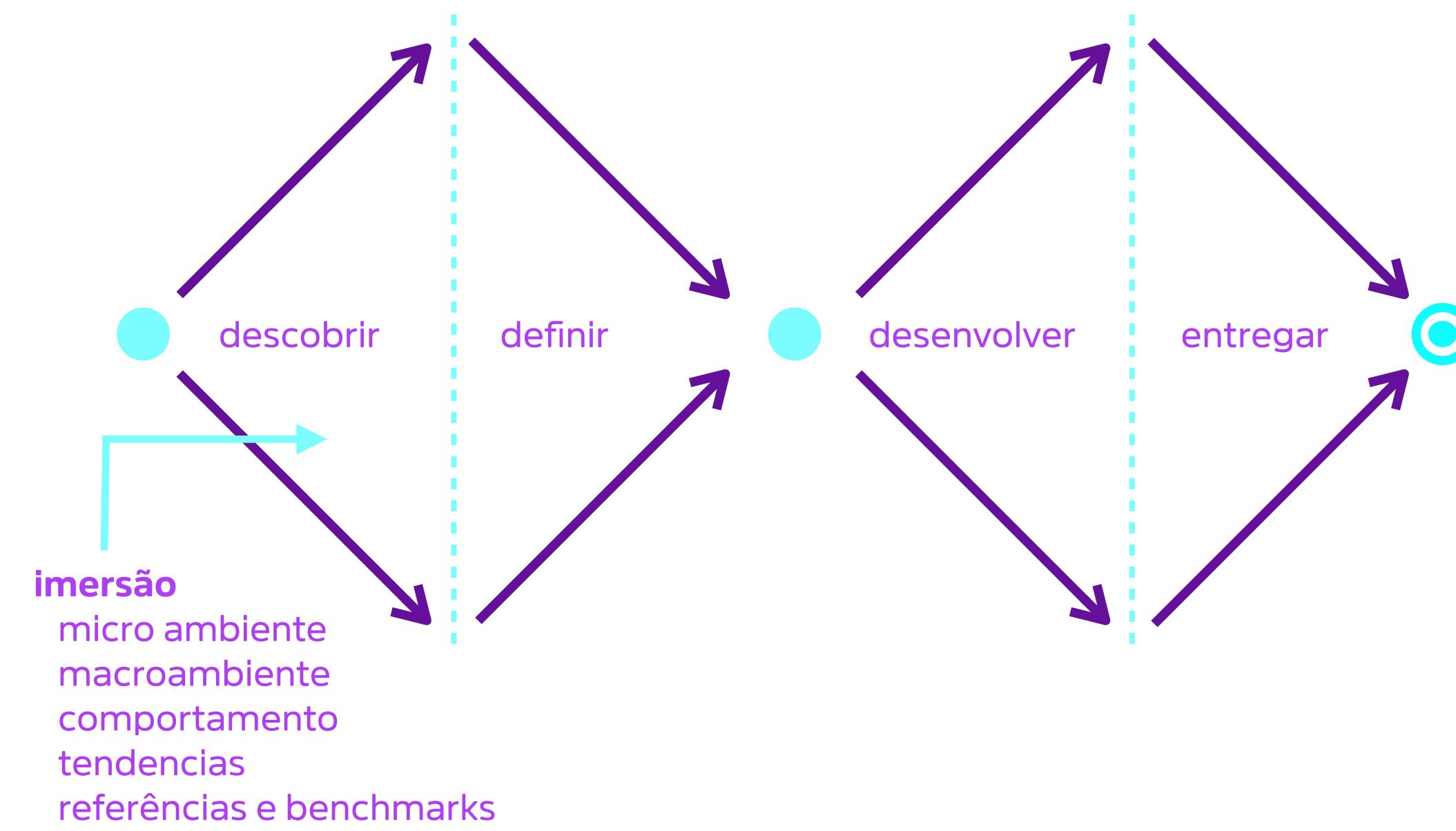
- |   |                            |   |                                    |
|---|----------------------------|---|------------------------------------|
| 1 | FOCAR EM AGRADAR O CLIENTE | 2 | PERDER A LIDERANÇA DA APRESENTAÇÃO |
| 3 | SE DESCULPAR               | 4 | COMEÇAR SEM ALINHAR EXPECTATIVAS   |
| 5 | SER REDUNDANTE             | 6 | FICAR ANOTANDO                     |
| 7 | FICAR NA DEFENSIVA         | 8 | FALAR DIFÍCIL                      |

# Semana SOLO

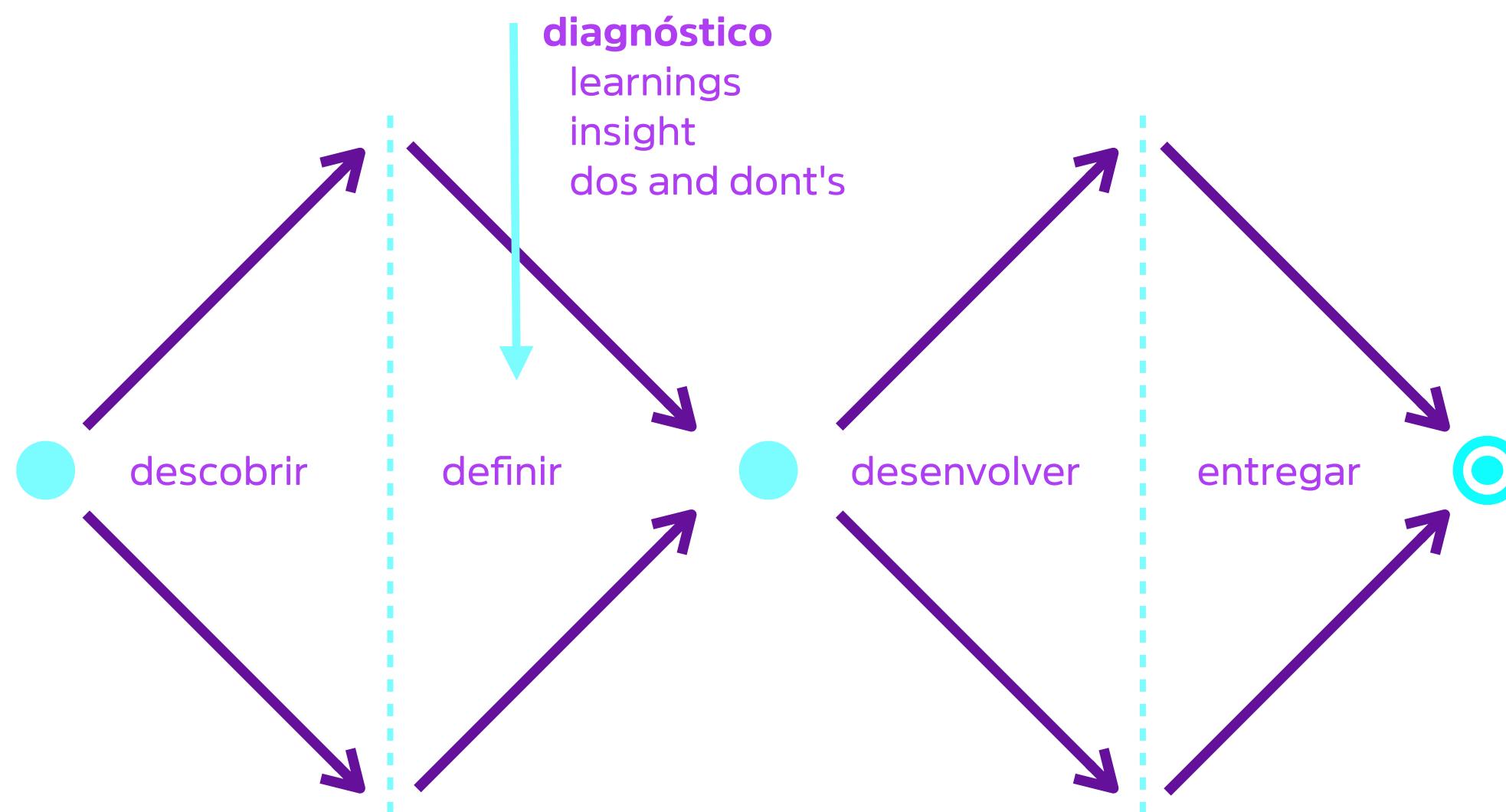
# SEMANA SOLO



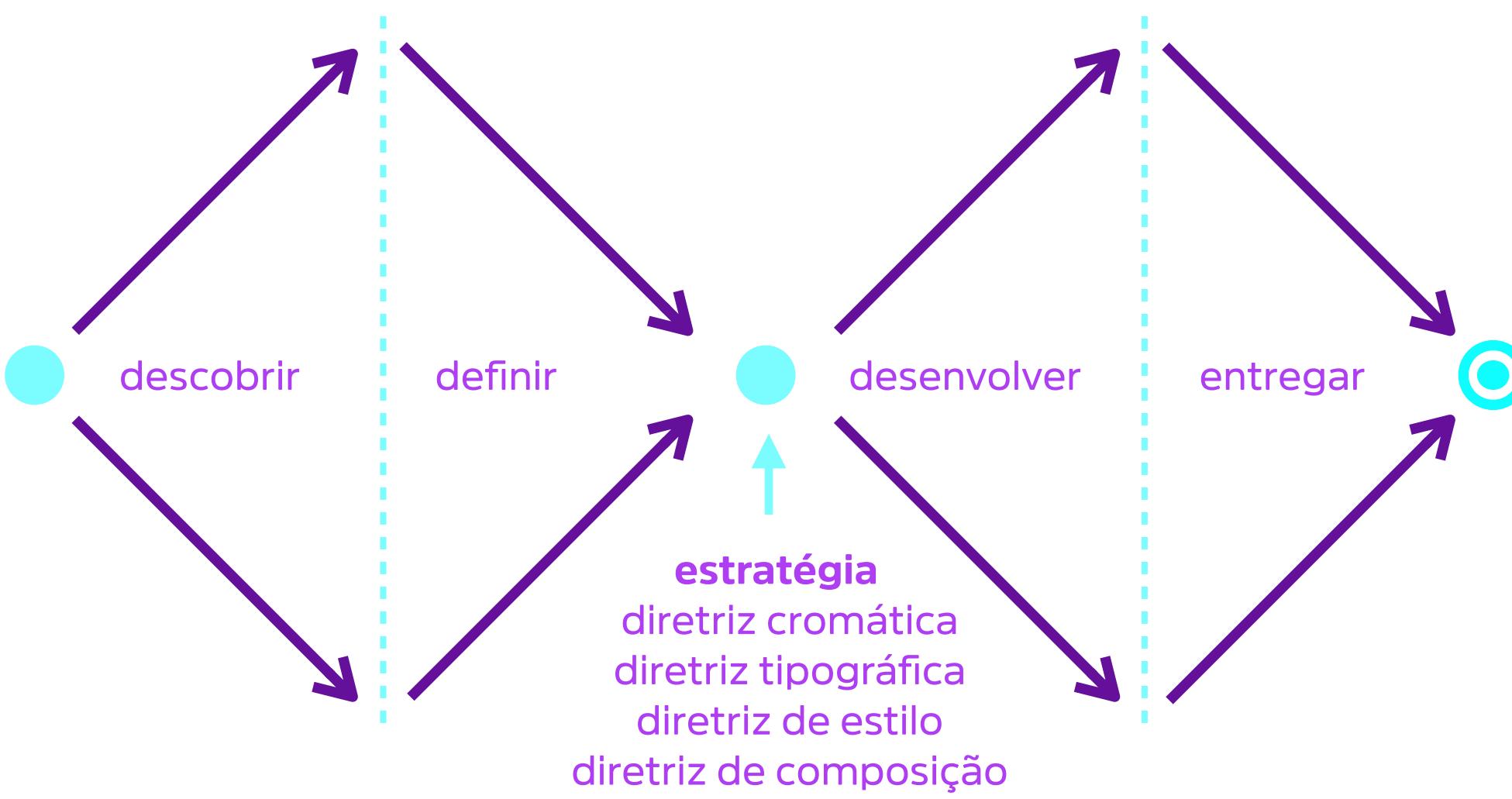
# SEMANA SOLO



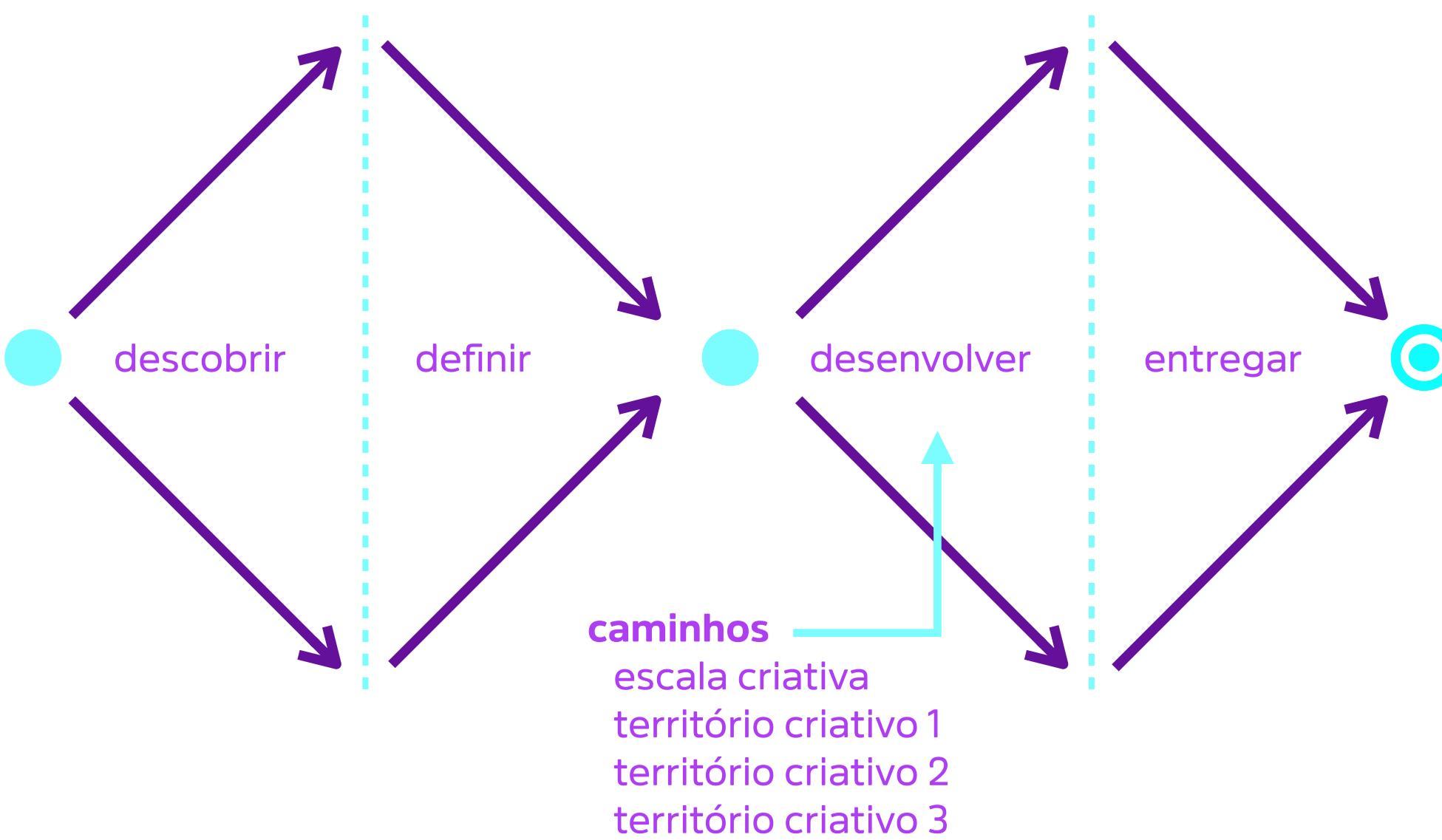
# SEMANA SOLO



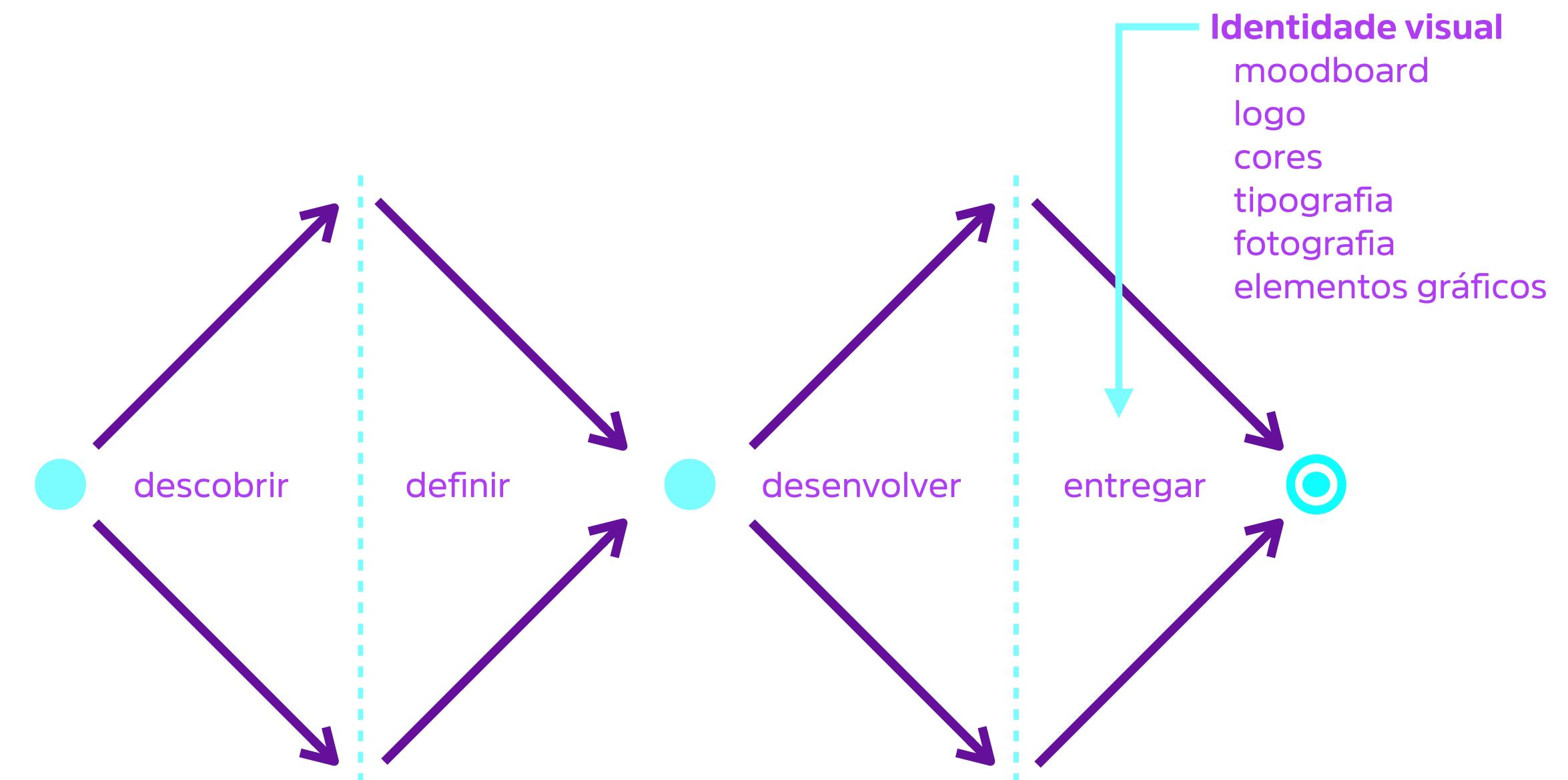
# SEMANA SOLO



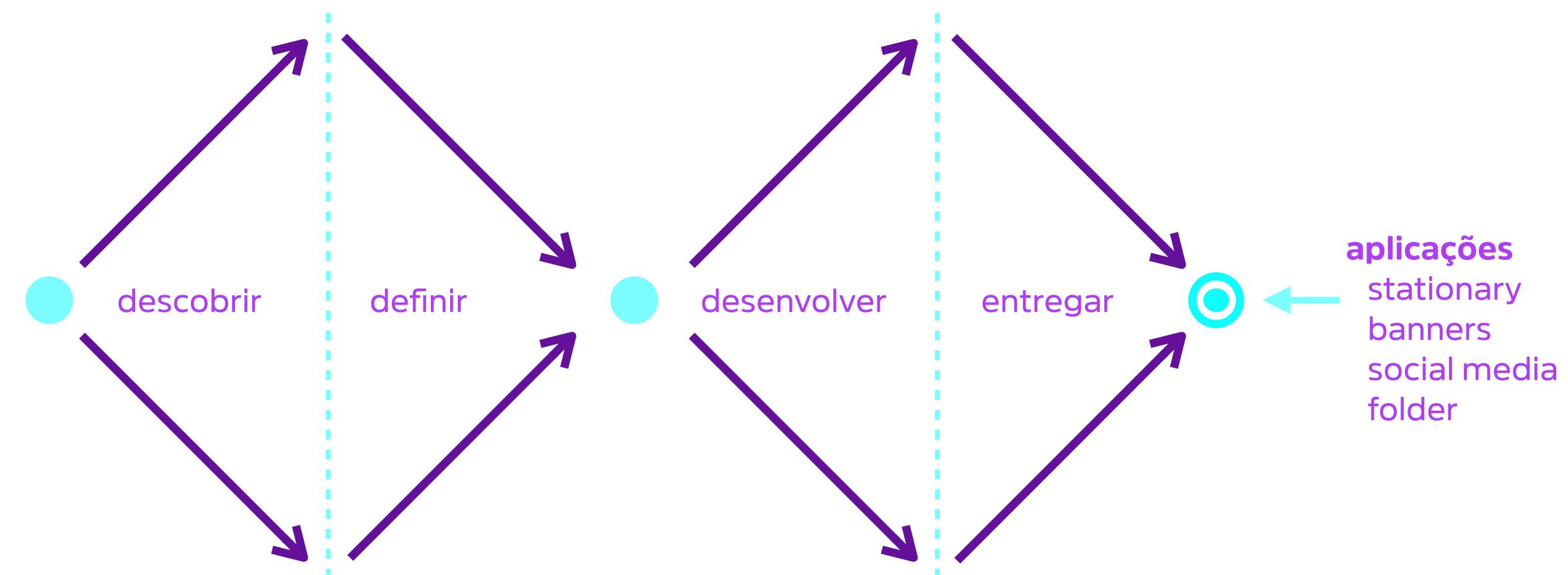
# SEMANA SOLO



# SEMANA SOLO



# SEMANA SOLO



O projeto que não pode ser vendido é tão inútil quanto o designer que não pode vendê-lo

Mike Monteiro

# RECAP

## ✓ APRESENTAÇÃO

Porque é nossa função e porque é importante

## ✓ STORYTELLING

Algumas das estruturas mais usadas

## ✓ APRESENTAÇÃO DE PROJETOS DE DESIGN

Boas práticas e dicas estratégicas

## ✓ COMO ESTRAGAR SUA APRESENTAÇÃO

O que você pode evitar

## ✓ CASE SEMANA SOLO

Planejamento, organização, sketching

# CURADORIA DO CONHECIMENTO

## ✓ Assistir: 13 ways designers screw up client presentations

Mike Monteiro colaborou com as informações dessa aula indiretamente através do seu conteúdo publicado na internet. Não deixe de ver:  
<https://youtu.be/lXXKqwrEqI4>



## ✓ Observe: design de apresentações

Você sabia que existe uma área do design dedicada a apresentações? Observe algumas belas apresentações no Dribbble

<https://dribbble.com/search/presentation>



# design gráfico

MÓDULO 9 | **AULA 1**



# OBRIGADA