

Бренд / презентация

Ситуация ▶ Компания выводит на рынок продукт под новым брендом. Для представления широкой аудитории выбрана тематическая выставка. Одновременно необходимо повысить интерес потенциальных клиентов и партнеров к деятельности фирмы в целом. Сочетание уникальности продукта, его ценных потребительских свойств и новизны бренда, как рассчитывают в компании, должны пробудить интерес аудитории, стать залогом высокого спроса и успешных продаж.

Цель ▶ Привлечь внимание аудитории – клиентов, партнеров – к новому бренду компании.

**Место**

Конференц-зал
на выставке.

Вербальные средства

Речь произносится с большим воодушевлением и гордостью. Выделенные слова говорить с усилением громкости голоса.

(Говорить с воодушевлением.)

Добрый день, уважаемые гости!

Очень рад видеть вас всех у нас на выставке <название>. Сегодня вам предстоит увидеть **новое лицо** нашей компании! Это – ...<название нового бренда>, **новый** для нашего предприятия **продукт** <товар, услуга и т.п.>, который компания <название> выводит на рынок начиная с... <дата>.

(Произнести с огромным энтузиазмом, почти выкрикнуть.)

И вы – **первые**, кто получил **шанс** увидеть его, оценить **качество** этой новинки.

(Говорить с гордостью.) Мы исследовали конъюнктуру, провели опросы, организовали фокус-группы из числа наших потребителей <клиентов>, а затем обобщили и проанализировали полученные отзывы.

Мы постарались учесть **все пожелания** и предпочтения, чтобы создать **абсолютно новый** продукт <товар, услугу и т.п.>, обладающий **уникальным** набором качеств.

(Произнести с огромным энтузиазмом, почти выкрикнуть.) Он **единственный** в своей категории на рынке.

(*Говорить с воодушевлением.*) Он **обладает** такими важными свойствами, как... <перечисляются потребительские свойства>, а также такими характеристиками, как... <перечисляются>.

(*Говорить с гордостью.*) Все это дает нам основание надеяться, что новый бренд за короткое время станет **популярным**, востребованным и легко **узнаваемым**.

(*Произнести медленно, с нажимом.*) Чем выше потребительские качества продукта, тем более узнаваемым будет бренд, и чем более узнаваемым будет бренд, тем лучше будет продаваться продукт. ...<название продукта> соответствует всем отечественным и международным стандартам **качества**.

Мы получили соответствующий патент, лицензии <перечисляются>, сертификаты <перечисляются>.

В процессе производства <эксплуатации, использования> продукта <товара, услуги и т. п.> соблюдаются все нормы экологической **безопасности**. Если раньше на это мало обращали внимания, то сегодня, согласитесь, экологическая **безопасность** стала одним из важнейших показателей **качества** продукта наряду с его потребительскими свойствами.

В ближайшее время приобрести и использовать новый продукт <товар, услугу и т. п.> сможет любой потребитель. А сегодня все гости нашей презентации (*произнести с огромным энтузиазмом, почти выкрикнуть*) смогут **получить** <опробовать, воспользоваться и т. п.> нашу новинку **бесплатно** <со значительной скидкой>.

(*Короткая пауза; произнести с воодушевлением.*) Я уверен, что наш новый бренд, как и все продукты <товары, услуги и т. п.> компании <название>, вас не разочарует! ■

Невербальные средства

Оратор широко улыбается, ходит по сцене, оживленно жестикулирует.

Внешний вид

Деловой костюм светлых тонов, яркий галстук.