



# Markedsundersøgelse om brug af Power Point

Gennemført af Optimizers for Powerpointdesign i januar 2012



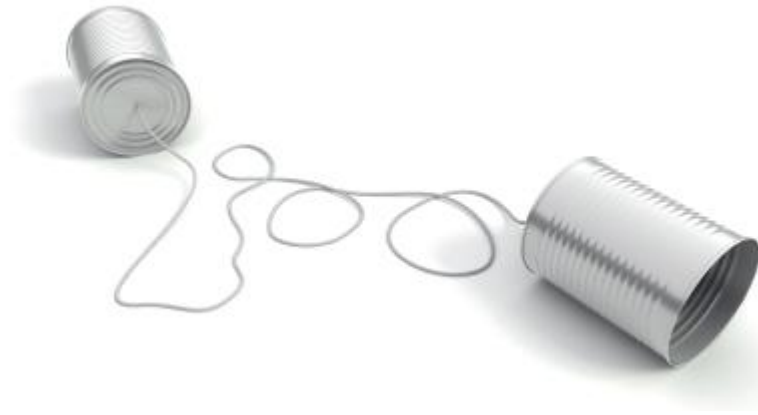
- Baggrund og metode
- Resultater
- Konklusion
- anbefalinger





- Power Point Design ønsker, at få en dybere indsigt i, hvorledes virksomheder i dag anvender softwareprogrammet Power Point.
- Der ønskes et empirisk vidensniveau hvorfor undersøgelsen er gennemført som en kvantitativ spørgeskemaundersøgelse per telefon.
- Der er i alt gennemført 200 kvantitative interviews.
- Målgruppen er defineret som mellemstore virksomheder i Danmark med 50+ ansatte
  - 50 stk. produktionsvirksomheder
  - 150 stk. servicevirksomheder inden for konsulent, finans, forsikring, it og telekommunikation.
  - Respondenttyper der skal interviewes er ledere, projektledere, sælgere og marketingfolk.
  - Virksomhederne spreder sig geografisk over hele Danmark.
- Interviewene er gennemført i december 2011.

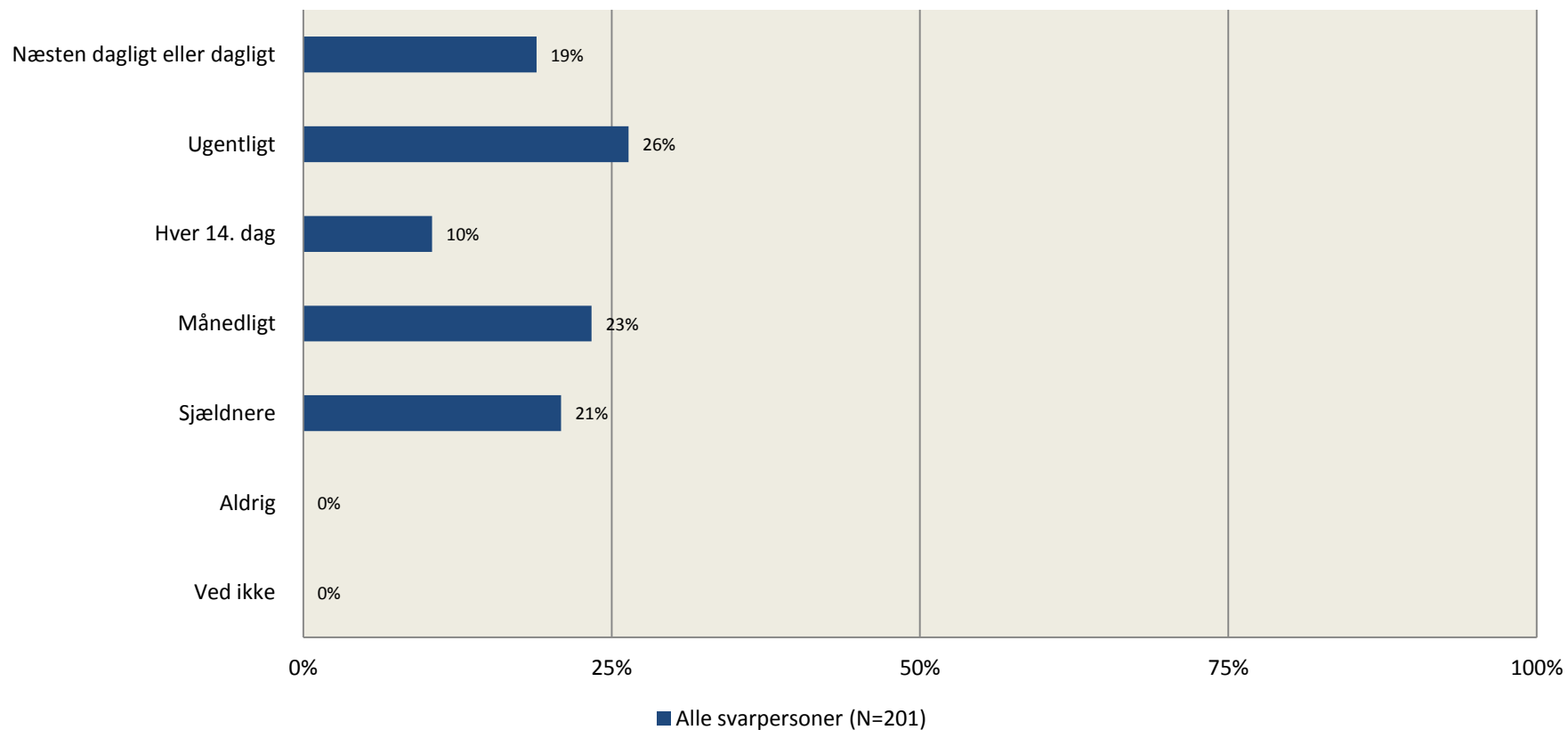
# Resultater



# 45% af respondenterne laver eller tilretter minimum en præsentation ugentligt



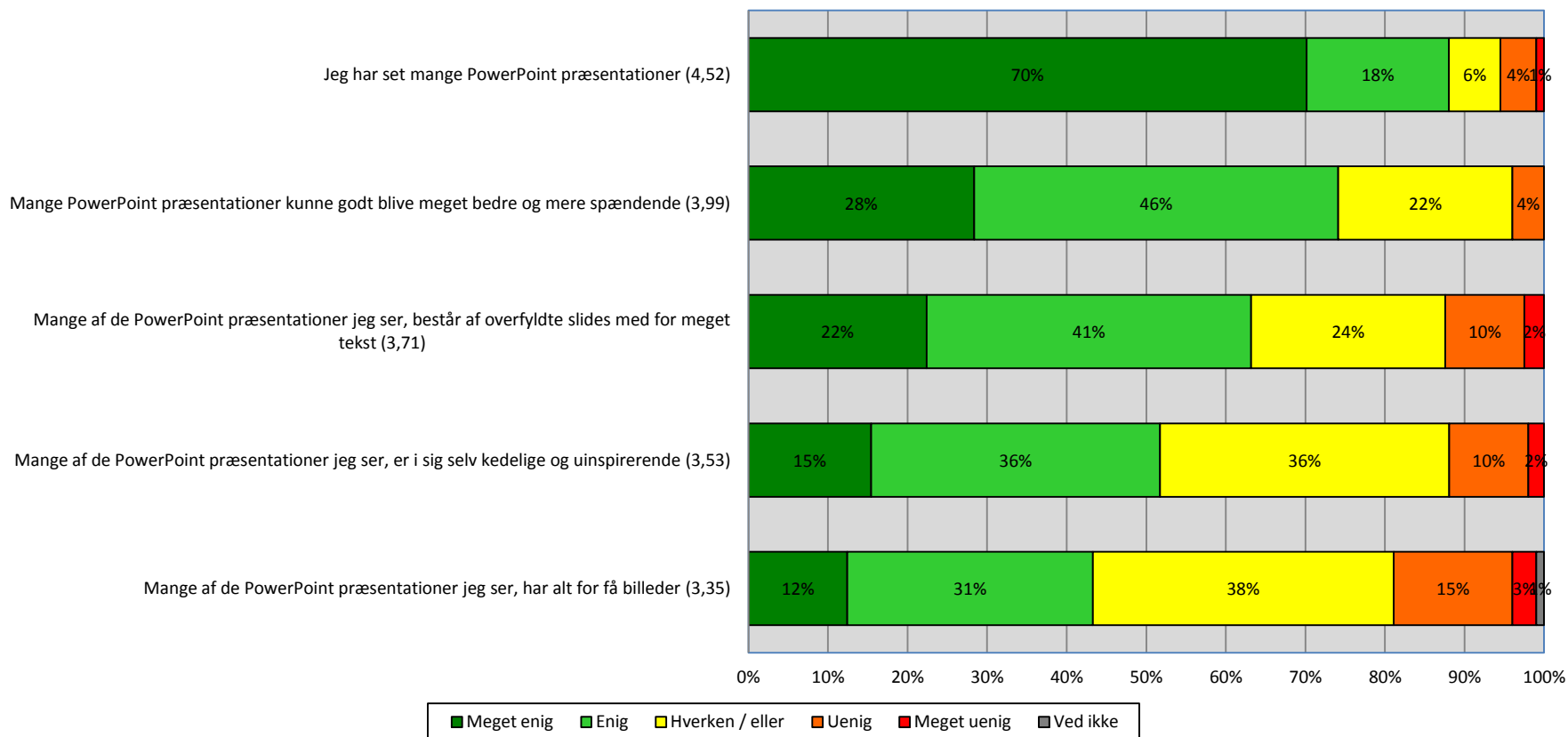
## 5) Hvor ofte laver du selv en Power Point præsentation eller tilretter en tidligere?



# Der er generel konsensus om at præsentationerne de ser, kan blive bedre og mere spændende



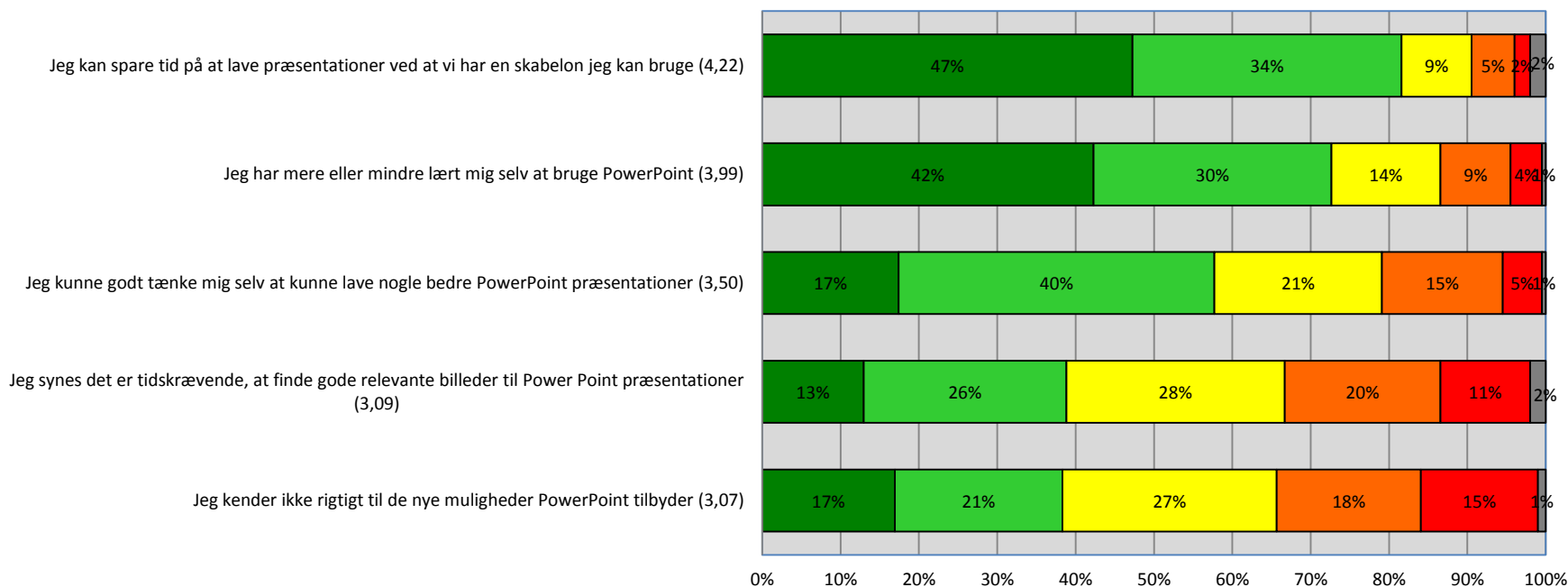
## 6) Hvor enig er du i følgende udsagn?



# 81% mener at kunne spare tid vha. skabelon



## 7) Hvor enig er du i følgende udsagn?

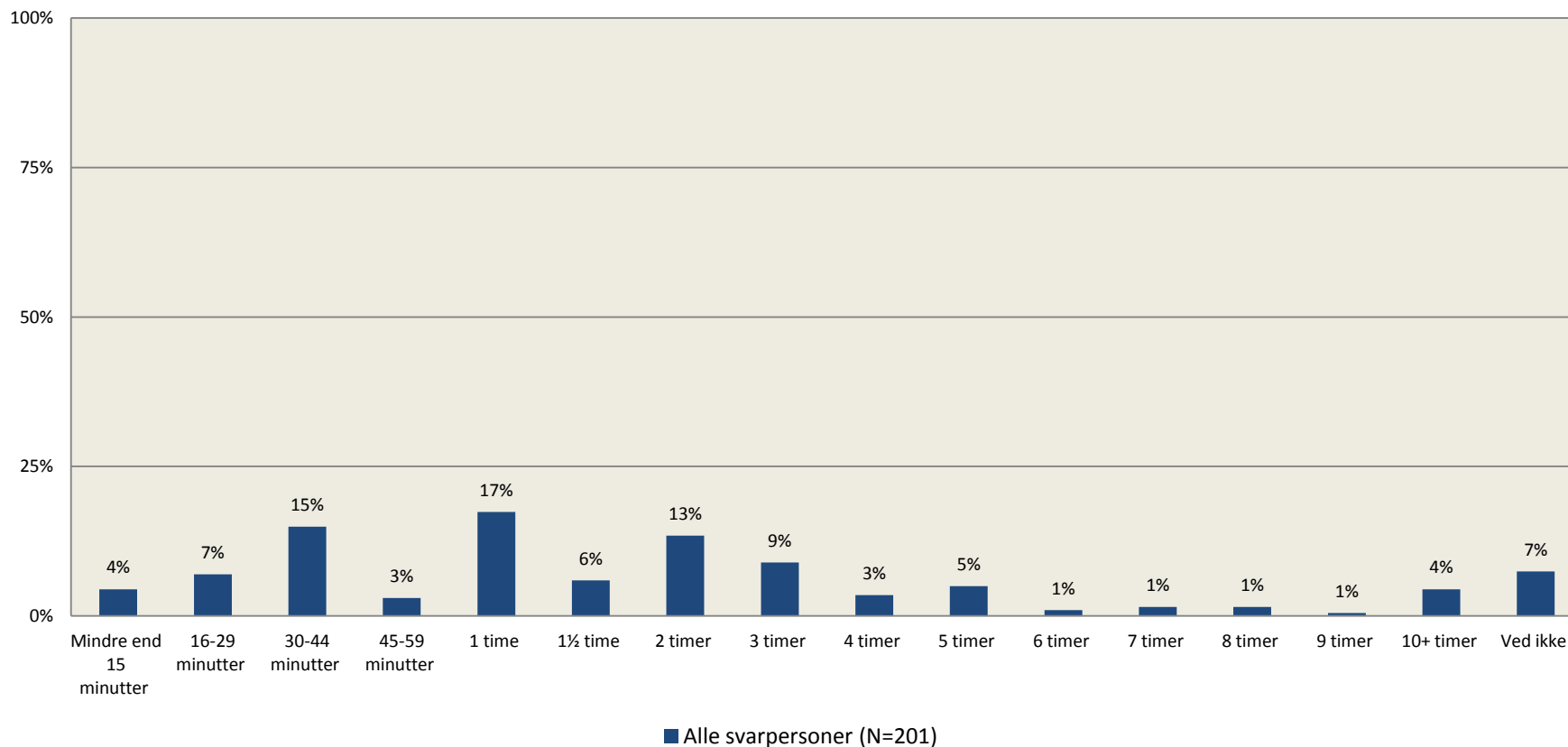


■ Meget enig ■ Enig ■ Hverken / eller ■ Uenig ■ Meget uenig ■ Ved ikke

Ca. 70% bruger mere end 1 time per præsentation



8) Hvor lang tid bruger du ca. i gennemsnit når du laver en Power Point præsentation?

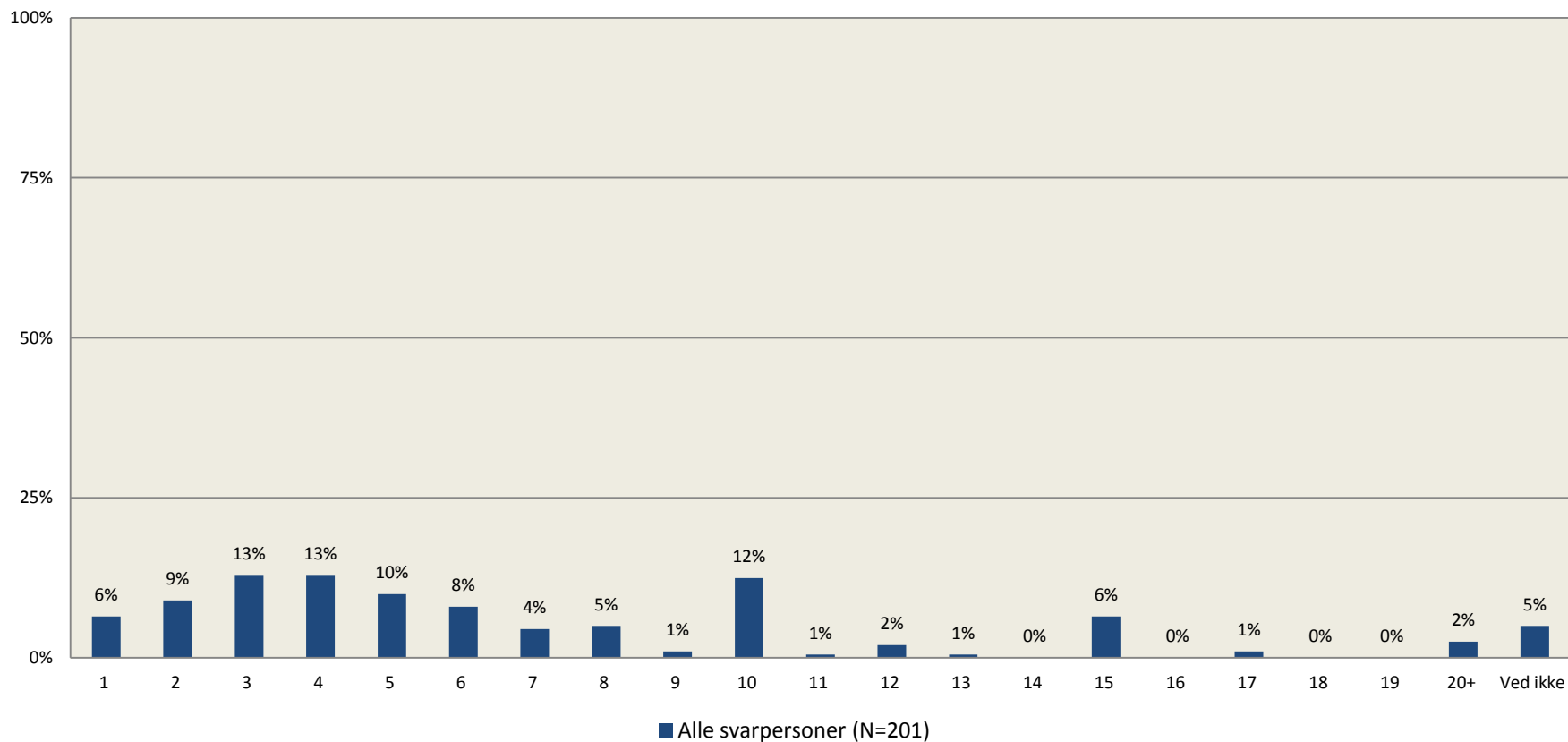




# Gennemsnitligt har respondenterne ugentligt 6,5 møder



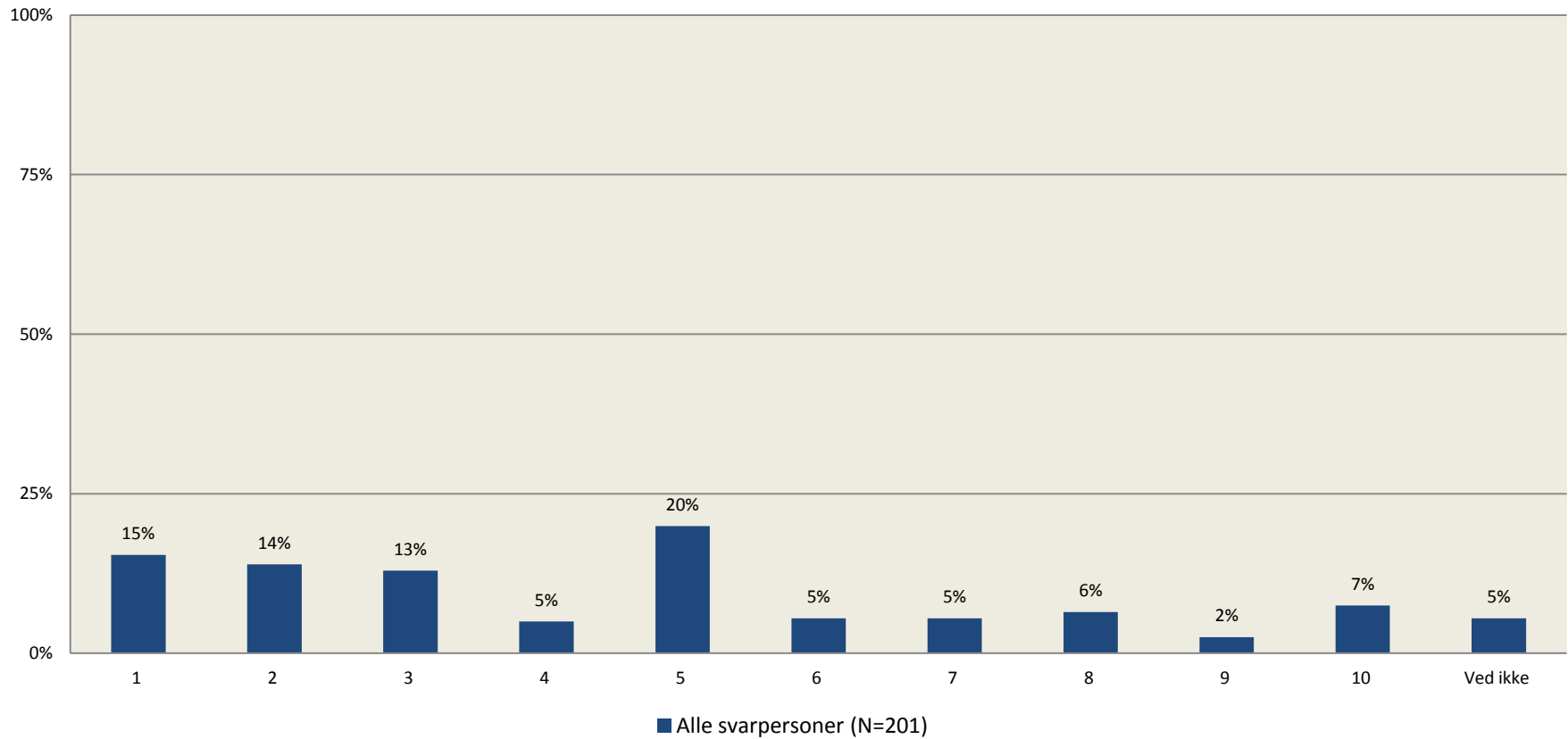
## 9) Hvor mange møder har du ca. ugentligt?



# På 4,5 møder ud af 10, anvendes Power Point til præsentation



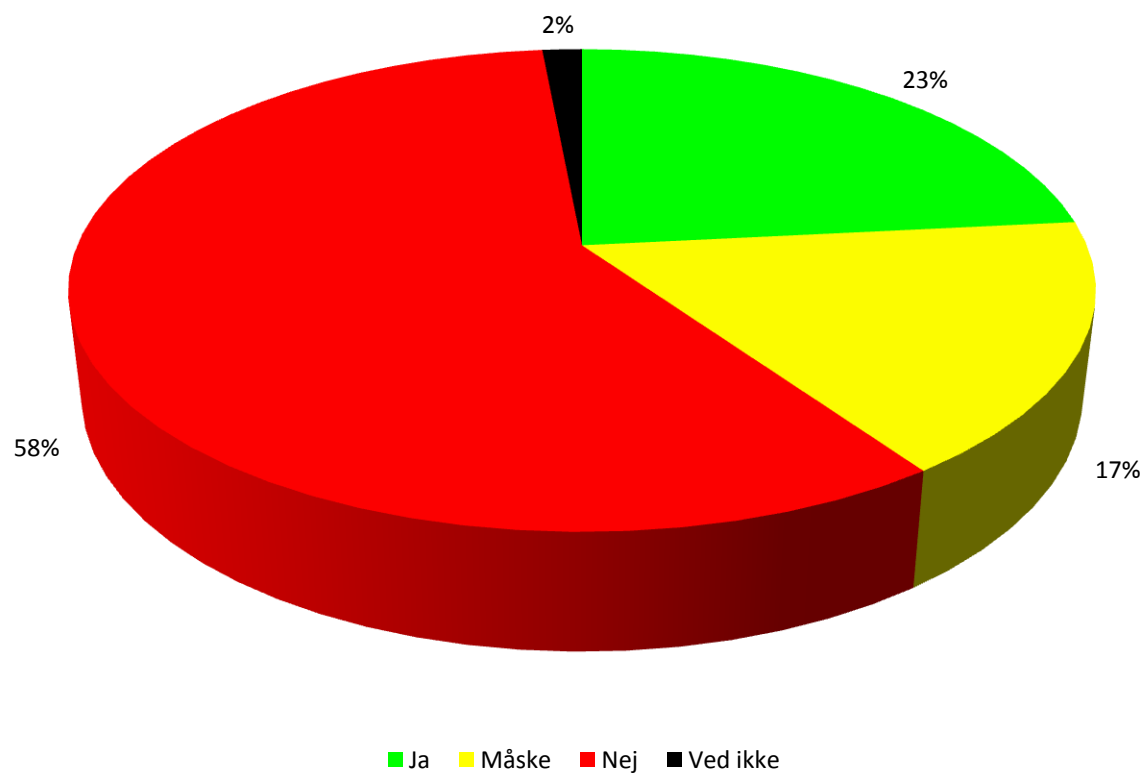
10) Hvor ofte ud af 10 møder, som du er med til, anvendes der Power Point?



# 40% er åbne overfor, at få professionel hjælp



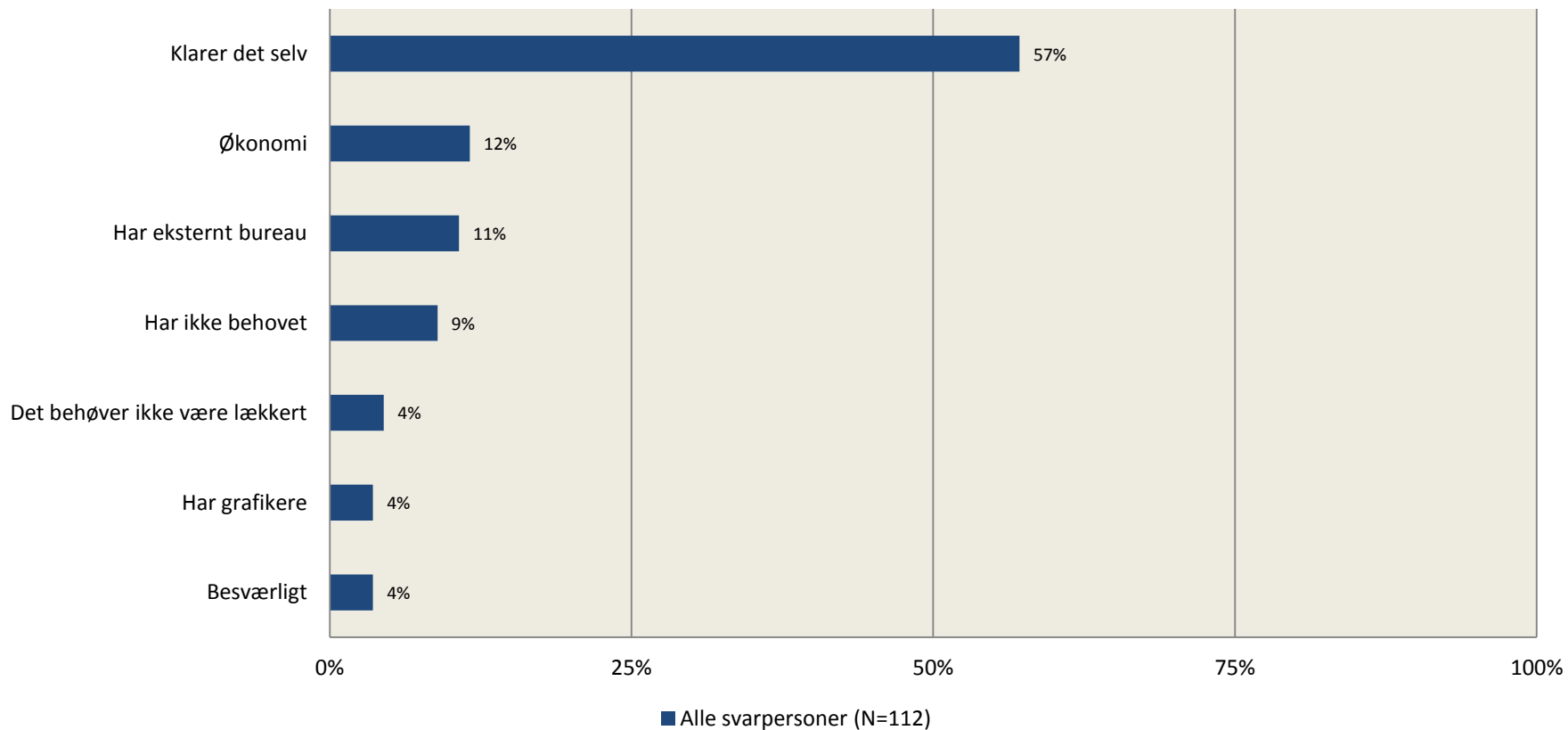
11) Kunne du forestille dig, at I i din virksomhed fik et professionelt Power Point bureau til at hjælpe jer med jeres præsentationer?



# De fleste mener selv at kunne klare deres præsentationer på trods af, at de vurderer at niveauet generelt kunne blive meget bedre



Årsager til svaret "nej" om brugen af eksternt PowerPoint bureau



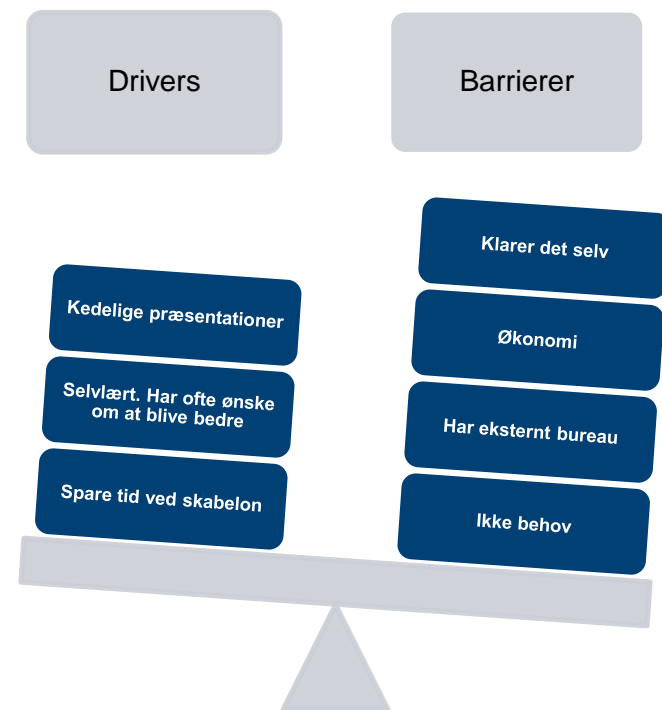
# Konklusion



# Konklusion



- 45% laver eller tilretter en præsentation ugentligt eller oftere
- 88% har set mange Powerpoint præsentationer
- 74% mener, at de Powerpoint præsentationer de ser kunne blive meget bedre og mere spændende
- 81% mener at kunne spare tid med en skabelon
- Ca. 70% bruger mere end 1 time per præsentation
- Gennemsnitligt har respondenterne 6,5 møder ugentligt
- På 4,5 møder ud af 10 anvendes Powerpoint
- 40% er åbne overfor hjælp fra et professionelt bureau
- Af dem der ikke er åbne for hjælp fra et professionelt bureau, mener de fleste, at de selv kan klare deres præsentationer, trods generelt utilfredshed med niveauet





## Forudsætninger

- En arbejdsuge er 37,5 timer.
- Der er 160 arbejdstimer om måneden.
- Der er 220 arbejdsdage årligt.
- Der er 46 arbejdsuger årligt.
- Respondenterne arbejder inden for salg- og markedsføring.
- Ifølge BusinessDanmark havde denne type medarbejdere i 2010 en grundløn på 43.300,- kr. i gennemsnit.

## Tidsforbrug

- I gennemsnit har respondenterne 6,5 møder ugentligt
- På 4,5 møder ud af 10 anvendes Powerpoint. Dvs. i 3 ud af de 6,5 møder ugentligt anvendes Powerpoint.
- I gennemsnit anvender respondenterne 2,5 time på at forberede en Powerpoint præsentation.
- Dvs. at respondentvirksomheden anvender 7,5 time ugentligt på at lave eller tilrette Powerpoint præsentationer.
- Det svarer til 345 timer årligt, altså over 2 måneders arbejde.
- Lønæssigt er det en årlig omkostning på 86.600,- kr. i basisløn ekskl. afledte omkostninger som f.eks. feriepenge, pension, bonus, telefon, pc, arbejdsstation, elektricitet, forsikringer m.m.
- Sandsynligvis er dette tal endnu større eftersom det må forventes, at respondenterne har kolleger med samme adfærd/hverdag og som ikke er med på de samme møder.



### Forudsætninger

- En arbejdsuge er 37,5 timer.
- Der er 160 arbejdstimer om måneden.
- Der er 220 arbejdsdage årligt.
- Der er 46 arbejdsuger årligt.
- Respondenterne arbejder inden for salg- og markedsføring.
- Ifølge BusinessDanmark havde denne type medarbejdere i 2010 en grundløn på 43.300,- kr. i gennemsnit.
- Der er adspurgte 201 respondenter/interview personer.

### Tidsforbrug

- Respondenterne bruger i gennemsnit 2 timer på at forberede en Powerpoint præsentation.
- Nogle bruger meget kort tid. Andre ganske lang tid f.eks. på komplekse strategioplæg, salgpræsentationer m.v.
- Samlet set bruger de 201 respondenter 2.292,5 timer månedligt. Det er 11,4 timer pr. respondent pr. måned.
- Denne type medarbejder får ca. 270,63 kr. i timen. Det er ca. 3.085,- kr. pr. medarbejder pr. måned.
- Lønæssigt er det en årlig omkostning pr. medarbejder på ca. 37.022,- kr. i basisløn.
- Hertil skal lægges afledte omkostninger som f.eks. pension, bonus, telefon, pc, arbejdsstation, elektricitet, varme, lokale, kantine, forsikringer m.m.
- Alle respondentvirksomheder har 50 ansatte eller flere. Så den faktiske omkostning er sandsynligvis endnu større. Er der f.eks. blot 4 medarbejdere der bruger Power Point på samme niveau bliver omkostningen knap 150.000,- kr. årligt for en given virksomhed plus afledte omkostninger.



## Anbefalinger til det videre PR-arbejde



- Overvej at få en erhvervspsykolog til at kommentere på den måske lidt urationelle konklusion som respondenterne drager når de på den ene side synes de fleste præsentationer de ser kan gøres meget bedre, erkender at de er selvlærte men alligevel ikke mener at de mangler hjælp.
- Overvej at få en af jeres gode kunder til at fortælle hvordan de er kommet frem til erkendelsen af, at det er en fordel for dem, at få professionelle til at bistå med deres Powerpoint samt hvilket udbytte de nu nyder. Overvej her også en vinkel om økonomien – ja det koster, men vi sparer så meget mere i den anden ende.
- Overvej vinklen mht. salgspræsentationer der i den grad kan sikre/tabe et salg og at man i dag kun har en chance for at vinde kunden i et marked med meget få kunder. Virksomheden med den bedste præsentation har en væsentlig fordel ift. konkurrenterne.
- Overvej den historiske udvikling fra landbrugssamfund til industrisamfund til informationsamfund. Har man denne udvikling med i sine overvejelser virker det egentligt ret logisk, at alle bruger rigtig meget tid på at "skubbe information rundt" og naturligvis også må bruge meget tid på at præsentere og strukturere denne information.





SPØRGSMÅL?

Optimizers – Sankt Gertruds Stræde 5,5 – 1129 København K – 33 12 33 10