

WORKFLOW

AI-presentaties zonder PowerPoint-stress

Leer hoe je met AI tools razendsnel professionele klantpresentaties maakt zonder uren te stoeien met slides.

Klantpresentaties maken kost tijd. Je verzamelt input, bouwt een verhaalstructuur, zoekt de juiste beelden en worstelt met de opmaak – en dat alles terwijl de deadline nadert. Voor veel...

01 **Introductie**

Klantpresentaties maken kost tijd. Je verzamelt input, bouwt een verhaalstructuur, zoekt de juiste beelden en worstelt met de opmaak – en dat alles terwijl de deadline nadert. Voor veel professionals is het maken van een presentatie een van de meest tijdrovende en frustrerende onderdelen van hun werk.

AI verandert dat. Met de juiste tools en aanpak maak je in een fractie van de tijd een presentatie die er professioneel uitziet, een helder verhaal vertelt en aansluit op de behoefte van je klant. Dit document legt uit hoe je dat praktisch aanpakt.

02 **Het probleem: tijdverlies en stress rondom presentaties**

Het maken van een klantpresentatie lijkt eenvoudig, maar in de praktijk lopen professionals tegen meerdere knelpunten aan die samen zorgen voor veel verspilde tijd en onnodige stress.

- › Structuur bepalen kost tijd: het is lastig om snel een logische opbouw te vinden die aansluit op de klantvraag
 - › Tekst schrijven duurt te lang: van ruwe aantekeningen naar heldere, overtuigende slide-copy is een tijdrovend proces
 - › Opmaak is een tijdverspiller: eindeloos slepen met tekstvakken, kleuren en lettertypen leidt af van de inhoud
 - › Consistentie bewaken is moeilijk: bij langere presentaties raken stijl en boodschap snel uit balans
 - › Personalisatie ontbreekt: veel presentaties zijn generiek en sluiten onvoldoende aan op de specifieke situatie van de klant
-

03 Wat zijn AI-tools voor presentaties?

AI-presentatietools zijn softwareplatformen die tekst, structuur en visueel ontwerp automatisch genereren op basis van een prompt of een bestaand document. Je geeft aan wat je wilt communiceren – en de tool bouwt een volledige presentatie voor je op. Denk aan tools als Gamma, Tome, Beautiful.ai of de AI-functies binnen Microsoft Copilot en Google Slides.

Deze tools combineren grote taalmodellen met ontwerpautomatisering. Dat betekent dat ze niet alleen tekst genereren, maar die tekst ook direct verwerken in een visueel aantrekkelijke lay-out. Je hoeft dus niet meer handmatig te werken met slides, tekstblokken en afbeeldingen – dat doet de tool voor je.

Het resultaat is een werkbaar startpunt dat je daarna verfijnt. Je past de inhoud aan op de klant, voegt specifieke data toe en stelt de tone-of-voice bij. Zo combineer je de snelheid van AI met jouw eigen kennis en inzicht.

04 Voor wie is dit interessant?

AI-presentatietools zijn breed inzetbaar, maar zijn vooral waardevol voor professionals die regelmatig presentaties maken voor externe stakeholders of klanten.

- › Accountmanagers en salesteams: snel gepersonaliseerde offertes en pitches bouwen zonder afhankelijk te zijn van een designer
 - › Consultants en adviseurs: inzichten en analyses omzetten naar heldere klantrapportages en adviesdecks
 - › Marketingprofessionals: campagne-updates, merkpresentaties en strategische plannen visueel aantrekkelijk presenteren
 - › Ondernemers en zzp'ers: professioneel overkomen bij potentiële klanten zonder een groot budget of ontwerpknis
-

05 Hoe richt je dit praktisch in?

Je hoeft geen technische achtergrond te hebben om met AI-presentatietools aan de slag te gaan. Met een gestructureerde aanpak heb je snel een presentatie die klaar is om te delen.

- 1 Stap 1 – Bepaal het doel: schrijf in één zin op wat je klant moet onthouden na de presentatie. Dit is de basis voor je prompt.
 - 2 Stap 2 – Kies je tool: selecteer een AI-presentatietool die past bij jouw workflow, zoals Gamma voor snelle decks of Copilot als je binnen Microsoft 365 werkt.
 - 3 Stap 3 – Geef een heldere prompt: beschrijf de doelgroep, het onderwerp, het gewenste aantal slides en de gewenste toon. Hoe concreter, hoe beter het resultaat.
 - 4 Stap 4 – Beoordeel en verfijn: bekijk de gegenereerde presentatie kritisch. Pas de inhoud aan, voeg klantspecifieke informatie toe en verwijder wat niet klopt.
 - 5 Stap 5 – Exporteer en deel: exporteer de presentatie naar PowerPoint, PDF of deel hem direct via een link, afhankelijk van wat de klant verwacht.
-

06 Praktische toepassingen

Eerste kennismaking met een nieuwe klant Je hebt een afspraak met een potentiële klant en wilt jezelf en je dienstverlening professioneel introduceren. Je geeft de AI een korte beschrijving van je bedrijf, de sector van de klant en het doel van het gesprek. Binnen enkele minuten heb je een heldere introductiepresentatie met een duidelijke structuur en visueel aantrekkelijke slides.

Offerte of voorstel presenteren Na een uitgebreid gesprek wil je een voorstel indienen. In plaats van een droge PDF stuur je een visuele presentatie die de klantvraag, jouw aanpak, de planning en de investering overzichtelijk weergeeft. De AI helpt je de structuur op te bouwen; jij vult de specifieke details in.

Kwartaalupdate voor een bestaande klant Je werkt langdurig samen met een klant en wilt de voortgang, resultaten en next steps presenteren. Je voert de relevante data en aantekeningen in als input, en de AI genereert een overzichtelijk rapport in presentatievorm dat je daarna personaliseert.

Intern draagvlak creëren voor een klantproject Soms moet je intern – bij je eigen team of management – presenteren over een klanttraject. AI helpt je snel een heldere briefing of projectupdate te maken die de juiste informatie op de juiste manier weergeeft, zonder dat je daar uren aan kwijt bent.

07 Voorbeeldprompts

Gebruik deze prompts als startpunt en pas ze aan op jouw specifieke situatie.

- › **Introductiepresentatie** – Maak een presentatie van 8 slides waarmee ik ons marketingbureau introduceer bij een retailklant. Toon: professioneel maar toegankelijk.

- › **Introductiepresentatie** – Schrijf een korte pitch van 5 slides voor een eerste kennismaking met een zorginstelling. Focus op onze aanpak en resultaten.

- › **Voorstel** – Maak een voorstelpresentatie van 10 slides op basis van de volgende klantvraag: [voeg klantvraag in]. Gebruik een heldere probleemstelling, oplossing en tijdlijn.

- › **Voorstel** – Genereer een offertedeck voor een IT-implementatieproject. Doelgroep: CFO en operationeel directeur. Toon: zakelijk en cijfermatig.

- › **Kwartaalupdate** – Maak een kwartaalpresentatie van 6 slides op basis van de volgende resultaten: [voeg data in]. Highlight successen en verbeterpunten.

08 Waar moet je op letten?

AI-presentatietools versnellen je werk, maar vragen ook om kritisch gebruik. Zeker bij klantcommunicatie is het belangrijk om het resultaat altijd te controleren voordat je het deelt.

- › **Vertrouwelijke informatie:** voer geen gevoelige klantdata, prijzen of contractinformatie in bij tools die data gebruiken voor modeltraining. Controleer het privacybeleid van de tool.
 - › **Feitelijke juistheid:** AI genereert tekst op basis van patronen, niet op basis van jouw werkelijke situatie. Controleer altijd cijfers, claims en formuleringen op nauwkeurigheid.
 - › **Generieke output:** de eerste versie van een AI-presentatie is een startpunt, geen eindresultaat. Voeg altijd klantspecifieke details toe om de presentatie relevant en persoonlijk te maken.
 - › **Merkidentiteit:** veel AI-tools gebruiken standaard templates. Zorg dat je huisstijl, logo en kleurgebruik correct worden toegepast voordat je de presentatie extern deelt.
-

09 Conclusie

AI-presentatietools nemen het zware werk uit handen: de structuur, de tekst en de opmaak. Dat geeft jou meer tijd voor wat echt telt – de inhoud afstemmen op je klant en je verhaal goed voorbereiden. De technologie is volwassen genoeg om direct te gebruiken, ook als je geen ontwerper of technisch expert bent.

De sleutel zit in een goede prompt en een kritische blik op het eindresultaat. Wie dat leert combineren, maakt sneller betere presentaties en staat sterker in klantgesprekken.

- ✓ Begin met een heldere prompt: beschrijf je doelgroep, doel en gewenste toon zo concreet mogelijk
- ✓ Gebruik de AI-output als startpunt en voeg altijd klantspecifieke informatie toe
- ✓ Controleer het resultaat op feiten, stijl en merkidentiteit voordat je het deelt
- ✓ Experimenteer met meerdere tools om te ontdekken welke het beste past bij jouw werkwijze

Spendima

Spendima helpt bedrijven om AI praktisch en strategisch toe te passen binnen marketing, processen en dagelijkse workflows.

spendima.nl