

Чек-лист: хорошая презентация магазина

Проверьте свою презентацию перед отправкой — если вы сможете честно поставить напротив каждого пункта, значит, документ работает на вас:

Цель презентации ясна с первых слайдов

Вы чётко обозначили, зачем подготовлен документ: для аренды, франшизы, инвестирования

Понятно, в чём ваша ценность

Презентация отвечает на вопрос: «Почему стоит работать именно с вами?»

Есть структура, логика и последовательность

Слайды идут по сценарию: знакомство → доказательства → предложение → контакты

Ассортимент подан понятно и визуально

Фото не просто красивые, а соответствуют реальному товару и ЦА. Нет «набора картинок»

Присутствуют конкретные данные

Цифры, графики, метрики, география. Не «у нас всё хорошо», а «вот как именно»

Визуальный стиль чистый, в фирменных цветах

Никакой графической мешанины — презентация легко читается на экране и в печати

Учитываются интересы получателя

Вы говорите не о себе, а для него: как ваш магазин может быть полезен.

Есть чёткий призыв к действию

Что делать дальше: позвонить? написать? заполнить форму? Контакты + call to action