Презентация под клиента · «Северный сад» · шесть слайдов

Вопрос клиента, довод, факт с источником и что он доказывает; отдельно — что убрали

Слайдов	**6**
Убрано	**4**
Фактов с источником	**9**

Слайд	Что на нём	Чей факт	Источник	Почему оставили
1. Что у вас происходит	три точки, четвёртая в декабре, сезон — март и декабрь	клиента	сайт, 02.11	клиент видит, что мы разобрались
2. Где теряете	бой при доставке, простой склада в пик	клиента	переписка, 09.2026	наша тема — упаковка и сроки
3. Что предлагаем	комплект 40–48 см, упаковка под бой, отгрузка за 3 дня	наше	прайс, 11.2026	закрывает потерю из слайда 2
4. Чем подтверждаем	условия приёмки и упаковки в спецификации	наше	договор, спецификация	снимает спор до сделки
5. Сколько стоит	сумма по трём точкам, отсрочка 30 дней, доставка	наше	расчёт КП-2417	цена с условиями, а не «от»
6. Что дальше	спецификация к 15.11, отгрузка к открытию	наше	план сделки	один шаг и дата
Убрали: о компании	история, награды, фотографии офиса	наше	общая версия	к закупке не относится
Убрали: общий прайс	восемьдесят позиций без выбора	наше	прайс	заменено комплектом
Убрали: отзывы без имени	цитаты без компании и даты	чужое	нет источника	непроверяемо — ст. 5 ФЗ-38
Убрали: сравнение с конкурентом	«дешевле, чем у других»	чужое	нет подтверждения	недостоверная реклама



1. Каждый слайд отвечает на вопрос клиента, а не рассказывает о компании.
2. У каждого числа подписан источник: клиента, рынка или наш, с датой.
3. Сравнение с конкурентом и превосходные степени не публикуем (ст. 5 ФЗ-38).
4. Данные клиента в презентации — только необходимые (152-ФЗ).

ДАННЫЕ КЕЙСА СКОНСТРУИРОВАНЫ · МЕТОД: правила взяты из действующих норм и регламентов, цифры и участники придуманы