Здравствуйте!

Плюсы на мой взгляд такие:

1. В целом макет выглядит дорого и профессионально! По нему не скажешь, что дизайн сделан за 3 копейки, то есть ощущения дешевизны точно нет.
2. Интересное нестандартное расположение элементов (шапки, картинок, фоновых плашек) – думаю, идет в плюс в восприятии пользователем, т.к. нестандартный дизайн ассоциируется с передовыми технологиями, современностью компании и ее новейшим подходом к работе.

Какие вижу минусы:

1. Цветовая гамма (сочетание цвета фуксии с синим цветом) слишком контрастна, и отвлекает внимание от заголовков и текстов. Смотришь на макет, и видишь только дизайн, тексты и смыслы уходят на второй план.

Если бы вы делали сайт какой-нибудь модной дизайн-студии, то такое сочетание было бы вполне уместным, но в вашей отрасли такой яркий отвлекающий от сути предложения дизайн, на мой взгляд, идет в минус.

Ведь важнее донести преимущества вашего предложения перед конкурентами. Сейчас же они просто теряются, кажутся второстепенными.

Так как в вашем логотипе присутствует синий цвет, то предлагаю его оставить на макете, убрав чрезмерно яркий цвет фуксии и заменив на более спокойный голубой или нейтральный серый. В этом случае уже не будет так пестро.

1. Не понравился фон в косую бело-голубую полоску у акции, затрудняет восприятие текста. Лучше сделать его одноцветным.
2. Не понравилось то, что блоки с преимуществами (короткие тексты с иконками) никак не выделены с дизайнерской точки зрения и теряются на фоне остального. Обычно их оформляют так, чтобы они по крайней мере бросались в глаза, ведь это все-таки ваши преимущества и главные отличия от конкурентов, по ним человек принимает решение стать вашим клиентом или нет.
3. Текст «На 50 % дешевле обычного склада» тоже совершенно потерялся, обратила на него внимание в самую последнюю очередь. Думаю, что такое серьезное преимущество должно выделяться как можно сильнее. Даже больше, чем блоки с другими преимуществами.
4. В заголовке «Аренда контейнера под склад» тире выходит за границы текстовой области. Должен быть либо на месте буквы «Э», либо на 1 строчке.
5. Текст под заголовком «С электричеством и доступом 24/7 за 2500 рублей в месяц» можно было бы сделать покрупнее.

Вывод:

Минусов написала больше, чем плюсов, потому что задание предполагает критический взгляд прежде всего, поэтому расписала минусы более подробно. Поэтому не думайте, что макет неудачный, в целом он смотрится (как я уже написала выше) довольно дорого и оригинально. Но в этой оригинальности немного превышен градус (слишком ярко) и совершенно не акцентированы главные смыслы вашей компании (помогающие продавать).

Дизайн нужно сделать более продающим.

Согласно правилам продающего дизайна, самое главное преимущество (в вашем случае «на 50% дешевле обычного склада») должно быть самым заметным и ярким, чтобы глаз выхватывал его моментально. Возможно, где-то под заголовком или рядом с ним (тогда его точно увидят), или хотя бы на левой стороне контейнера.

Легко выхватываться глазом должны и остальные преимущества, их тоже нужно как-то визуально выделить дизайнерским оформлением.

В целом все, спасибо за внимание к моему скромному обзору преимуществ и недостатков, написала честно свое мнение)