

O QUE PRECISO PARA CONCRETIZAR UMA PROPOSTA COMERCIAL?



A proposta comercial é um documento que deve ser muito valorizado pelos micro e pequenos empreendedores. Este documento pode ser o limiar entre a concretização ou não de um negócio. Neste infográfico, nós damos algumas dicas para você elaborar uma proposta comercial completa. Confira!

CAPA

O primeiro passo para criar uma proposta comercial organizada e atraente é desenvolver uma capa de rosto para o documento. Por ser a primeira página, a capa servirá como um cartão de visitas da sua empresa. É necessário caprichar na estética, incluindo as cores e formatos utilizados na identidade visual da marca, logotipo e informações de contato.

Estruturar uma proposta comercial por tópicos ajuda o cliente a entender melhor os pontos abordados e mostra ao leitor o tamanho exato do seu documento. Assim ele planeja mais ou menos quanto tempo precisa se dedicar a analisar a proposta por completo.

ÍNDICE OU SUMÁRIO

INTRODUÇÃO

Especialmente na proposta comercial é importante dedicar um espaço para introdução. É nele onde você poderá dar um breve histórico sobre a empresa, produtos ou serviços que você oferece. Esse processo gera mais confiabilidade e aumenta as chances de concretização do negócio. Escreva sempre uma introdução personalizada para cada proposta, de acordo com as características de cada cliente. Assim, você irá criar uma relação mais próxima.

Esta é a hora de você apresentar as informações sobre seu produto ou serviço e detalhar exatamente o que está sendo oferecido ao cliente. Informe dimensões do produto, período de garantia, termos e condições para troca e, claro, o valor final da proposta. Em caso de serviço, detalhe exatamente todos os materiais que você irá utilizar que serão de responsabilidade financeira do consumidor e não esqueça o valor da mão de obra.

PROPOSTA

CRONOGRAMA

Aqui serão especificados o planejamento de execução da proposta, em caso de oferta de serviço. Utilize este espaço para dar uma dimensão e execução do projeto ao cliente, informando os prazos de solicitações que são de responsabilidade dele e o prazo de entrega das suas obrigações.

Este item irá depender do tipo de serviço que você oferece. Se sua empresa oferece assessoria jurídica, por exemplo, ou lida com informações sensíveis e confidenciais do cliente, é importante redigir um termo de confidencialidade mútua entre contratante e contratado. Esse documento deve informar todas as medidas de segurança que a empresa toma para proteger esses dados. Dessa forma, o cliente se sente mais seguro para contratar seu serviço.

TERMO DE CONFIDENCIALIDADE

HISTÓRICO PROFISSIONAL

Para finalizar, inclua na proposta comercial informações sobre a sua empresa, histórico profissional e referências de clientes satisfeitos ou cases de sucesso. Não tenha medo de valorizar seu trabalho. Inclua a sua experiência no mercado e mostre que você tem qualificação para realizar efetivamente a proposta. Se possível, inclua fotos de trabalhos anteriores ou gráficos demonstrando como o seu trabalho influenciou positivamente outros clientes.

Pronto! Você tem em mãos uma proposta comercial completa, bem estruturada e que irá encher os olhos de quem irá analisá-la. Agora é só torcer para que seja aceita e partir para a execução do projeto ou entrega dos produtos!