

Explicação

Pedro recebeu uma ligação de uma agência que têm interesse em contratar serviços.

“Você pode me enviar uma proposta comercial até hoje para eu apresentar na empresa? Inclua as fases do projeto, valores, forma de pagamento e prazos.”

Pedro ficou muito empolgado! Concordou e disse que enviaria no mesmo dia.

Ao desligar o telefone ele pensou: “Proposta comercial? Como faço uma?”

Pedro está sentido que ele precisa tornar seu trabalho mais profissional e ter um modelo de proposta é fundamental.

Ele pode pesquisar na internet e vai encontrar diversos modelos. mas será que todos tem os itens necessários para ter uma boa proposta?

Então vamos conhecer os principais tópicos que uma proposta precisa ter:

Capa: inclua o logo do cliente e “Proposta de serviço”. **Demanda:** descreva o que precisa ser feito. Quanto mais detalhes você incluir, menor será a chance de evitar erros de entendimento. **Produto/Serviço a ser entregue:** Descreva aqui exatamente o que você entregará. **Fases do projeto:** O que contempla cada fase. **Cronograma:** Inclua uma tabela com a fase correspondente ao que será entregue e o prazo. **Condições gerais:** Informar a data de vigência da proposta, o local (se houver) onde o projeto será realizado e informar que o deslocamento (caso houver) será por conta do contratante. **Investimento / custo:** Quanto vale o projeto e a forma de pagamento.

Alguns modelos de contrato colocam Investimentos outros custos. Será que é a mesma coisa?

No início de um negócio, é comum que muitos freelancers não consigam distinguir as aplicações do seu dinheiro. No entanto, um erro é prolongar essa situação e continuar pensando que todas são iguais, mas não são.

Gastos.

Basicamente, toda saída de dinheiro é um gasto — que pode ser dividido em **custos**, **despesas** e **investimentos**.

Os custos estão ligados ao volume da produção, logo, quanto mais você vende, maior eles serão.

Já as **despesas** são relacionadas aos gastos administrativos. Elas não colaboram diretamente para a produção nem mudam de acordo com ela, mas dão suporte ao funcionamento do negócio. Como exemplo, podemos citar:

- seu salário;
- aluguel de um espaço;
- conta de telefone ou celular corporativo.
- pacote de internet.

Investimentos

São gastos feitos com um **propósito em mente**: aumentar a receita ou alavancar o negócio. É importante lembrar que eles sempre têm intenção de retorno. Pedro tinha dúvida se era apenas uma questão semântica, mas agora ele entendeu que o ideal é usar o termo investimento na sua proposta.

Ao final, o documento ficará assim:

<https://docs.google.com/document/d/1Ft94dpwuO9F0n0KSLxkxbySjrbdZMpC1P3QVKxheeew/edit?usp=sharing>
(<https://docs.google.com/document/d/1Ft94dpwuO9F0n0KSLxkxbySjrbdZMpC1P3QVKxheeew/edit?usp=sharing>).

Ao receber a proposta, o possível cliente entra em contato com o Pedro para negociar a proposta e aqui entramos num detalhe muito importante: como o Pedro pode negociar melhor?

Temos um curso sobre Negociação aqui na [Alura](https://www.alura.com.br/curso-online-negociacao-praticas-essenciais) (<https://www.alura.com.br/curso-online-negociacao-praticas-essenciais>) que você pode fazer também.