

# 6 Passos da Proposta Comercial

## Módulo Proposta Comercial

*Como fazer uma proposta comercial?*

*Proposta comercial é preciso? Sim, mas não obrigatório para fechar.*

*É necessário Slide, PDF ou algo assim? Não, mas pode ajudar se você usar a estrutura adequada.*

*Menos é mais!*

---

## Passo a passo da proposta comercial:

Pode ser feito em slides ou em um simples e-mail.

Se você quiser fazer apenas por e-mail, siga a mesma lógica da apresentação.

- 1 - Quebra de padrão no primeiro slide e ganho inicial de autoridade**
- 2 - Lembrar pontos importantes, DOR e consequências (boas e/ou ruins)**
- 3 - Prova social**
- 4 - Como você vai resolver o problema**
- 5 - Investimento e condições**
- 6 - Data do follow up agendada + dados do vendedor (foto vendedor)**

---

## Vai montar uma apresentação?

Siga o passo a passo:

- 1 - Quebra de padrão no primeiro slide (só tem 6 páginas)**

Colocar logo da EMPRESA (sua e do cliente), certificados (caso tenha)...

A ideia é quebrar o padrão no início.

Deixar um bloco para preenchimento de cerca de uma frase que o vendedor colocará algo como “João quando estava fazendo a proposta lembrei que você era Corinthiano, cara quase larguei tudo aqui heheh”.

## **2 - Lembrar pontos importantes, DOR e consequências (boas e/ou ruins)**

A ideia aqui também é relembrar o cliente da importância da tomada de decisão, do quanto ele pode estar perdendo grana e ainda, destacar a possibilidade de crescimento.

Deixar um bloco para preenchimento de aproximadamente duas frases que o vendedor colocará algo como:

“Lembro que você comentou que está 50% da sua capacidade e que o principal motivo é a falta de tempo para cuidar das campanhas.

Meu foco será desde o início colocar a “João Madeiras” no lugar que você precisa e merece”

## **3 - Prova social**

## **4 - Como você vai resolver o problema**

Nesse ponto diremos como vai funcionar o trabalho.

Deixar um bloco maior para preenchimento das estratégias.

Imagens associadas a estratégia, funil de venda, tecnologia... serão bem aceitas.

## **5 - Investimento e condições**

Incentivar com imagens a decisão no curto prazo. Fugir de símbolos, cores e imagens que remetem a preço ou custo.

Deixar um bloco para personalizar com o preço, serviço e tempo de contrato.

#### **6 - Data do follow up agendada + dados do vendedor (foto vendedor)**

Espaço para foto do vendedor, certificações da agência (novamente) e data para preencher com o dia e horário do follow up. Lembrar o cliente de colocar na agenda dele.