

COMO CRIAR A SUA PROPOSTA COMERCIAL

1.

Existem 2 maneiras de fechar com o cliente: por meio de uma ou duas reuniões. Esses dois encontros servem para fazer a triagem e a proposta comercial. A duração dessas ocasiões deve durar entre 20 e 60 minutos.

2.

Você pode baixar o template da proposta comercial na aba "materiais" dentro do portal de conteúdo. Nela, coloque o seu nome e o do cliente na capa do pdf para personalizar a proposta.

3.

Em seguida, faça uma seção "quem somos nós" contando um pouco de você. Se apresente como empresa, de preferência. Na sequência, coloque os nomes e as logomarcas de quem você já atendeu no mercado.

4.

Elabore um texto dizendo como a sua empresa vai ajudar aquele cliente. Essa seção precisa conversar muito bem com o que o cliente deseja e precisa naquele momento.

5.

Qual é o seu método de trabalho? Use como modelo "proposta única de valor" (PUV): crie um nome, tenha uma história como base do método e crie um passo a passo de atividades. Cada gestor tem o seu método de tráfego pago.

6.

Você pode fazer a linha do tempo da empresa (opcional). Dessa forma, você lembra o cliente que foi ouvido na triagem. Como sua empresa vai executar a estratégia de tráfego? Esse é o assunto da próxima seção da proposta.

7.

Detalhe a ordem das atividades diárias para que o cliente entenda como será sua rotina de entregas. Em seguida, apresente sua equipe e o planejamento do projeto com datas e prazos.

8.

Por fim, coloque o orçamento e uma frase impactante ao final da proposta. Não se esqueça da CTA e aproveite para quebrar objeções, caso seja necessário. Baixe o modelo que deixamos para você e faça alterações de texto.