<Vaše společnost>  
Nabídka služeb

Pro nezávislé dodavatele

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Nabídka služeb je klíčovým nástrojem každého nezávislého dodavatele. Bere údaje o vaší firmě, informace o vašem jedinečné obchodní nabídce a vaši znalost požadavků i potřeb konkrétního klienta a spojuje je do jednoho uceleného dokumentu, který vám může posloužit i jako základ při uzavírání smlouvy.  Na základě této ukázkové nabídky si můžete vytvořit svou vlastní.  Pokud budete chtít smazat kterýkoli vystínovaný tip (jako je třeba tenhle), jednoduše na něj klikněte a stiskněte mezerník.  V celé této nabídce je uveden zástupný obsah, který si můžete nahradit vlastním obsahem. Veškerý zástupný obsah je ohraničen lomenými závorkami (<>).] |

# Základní informace

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Do úvodu napište krátký souhrn důvodů, proč s nabídkou přicházíte, a nastiňte klientovi, jak mu můžete nejlépe prospět. Podrobnosti z úvodu pak můžete rozepsat v dalších částech nabídky.] |

<Vaše společnost> vám s potěšením předkládá následující nabídku ke spolupráci s vaší společností <Klientova společnost>. Našim společným cílem je dosáhnout maximální spokojenosti zákazníků tím, že jim <poskytneme školení k novému systému přijímání a vydávání objednávek a následně i technickou podporu. Spolupracujeme s desítkami drobných firem z celé Evropy a naší prioritou je vždy maximální vstřícnost při jednání, přesnost objednávek a včasné dodávky.>

## Cíl

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Sem napište celkové představení problému a klíčové body vašeho řešení. Před psaním vám doporučujeme znovu si přečíst podmínky výběrového řízení nebo záznam předchozích jednání a podle nich zrekapitulovat potřeby klienta.] |

* <Potřeba 1: zkrátit dobu reakce na otázky zákazníků >
* <Potřeba 2: zlepšit slabá místa v křížovém prodeji>
* <Potřeba 3: rychle naučit zaměstnance pracovat s novým systémem>

## Příležitost

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Uveďte hlavní body svého návrhu a pojmenujte příležitost. Zrekapitulujte cíle klientova projektu, které jste určili dříve (podle výběrového řízení, zápisů s jednání atd.)] |

* <Cíl 1: Zaškolit všechny pracovníky zákaznické podpory v novém systému do 6 týdnů od zprovoznění>
* <Cíl 2: Spojit v novém systému prodejní školení s funkčním školením>
* <Cíl 3: Po dobu šesti týdnů od zaškolení monitorovat objem prodeje, míru reklamací a klíčové indikátory spokojenosti>

## Řešení

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Uveďte doporučení, která vedou k vašim navrhovaným řešením. Shrňte, co navrhujete provést, a vysvětlete, jak dosáhnete vymezených cílů. Podrobnosti budete moct rozvést později v části Naše nabídka.] |

* <Doporučení 1: Znění prvního doporučení>
* <Doporučení 2: Znění druhého doporučení>
* <Doporučení 3: Znění třetího doporučení>

# Náš návrh

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Sem uveďte doplňující informace, třeba stručné představení vaší firmy. Ukažte taky, že chápete klientovy potřeby a specifické požadavky, které je potřeba vyřešit. Do této části můžete zahrnout například i výsledky souvisejících výzkumů, minulost projektu a další faktory, které se vztahují ke klientovým potřebám, jako jsou třeba socio-ekonomické trendy nebo připravované změny v zákonech.  Ukažte, že máte jasnou představu o přínosech vaší nabídky pro klienta. Například popište rizika, kterým se klient vystavuje – nebo co může ztratit – pokud nebudou podniknuty žádné kroky, a srovnejte je s přínosy, kterých se dá dosáhnout vhodným řešením. Pokud je to možné, vyjmenujte i body, které by pro klienta mohly být potenciálně problematické, a vysvětlete, jak je dokážete vyřešit. Tohle zní jako základní a triviální informace, ale návrhy vašich konkurentů je mohou klidně opomenout.  Popište, jak vaše prostředky a navrhované řešení vyhovují cílům klientova projektu. Zmiňte také, proč jste zrovna vy tím správným kandidátem pro řešení momentální příležitosti.] |

<Klientova společnost> má zaslouženě pověst společnosti, která svým zákazníkům poskytuje kvalitní služby. Teď však kvůli změnám v distribučních systémech, novým ekonomickým dopadům přepravy a logistiky a omezením, která brání ve využití nových technologických možností, čelí <Klientova společnost> riziku sníženého prodeje kvůli tomu, že zákazníci začnou služby vnímat jako nedostačující a pomalé.

Naše firma přichází s řešením, které společnostem umožní držet krok se zvyšující se náročností zákazníků. Navrhujeme proto společnosti <Klientova společnost>, aby implementovala logistický systém založený na správě objednávek „just in time“ a automatizaci mnoha manuálních kroků vykonávaných při dodávce. Naše řešení se dá snadno integrovat do široké škály komerčně dostupných systémů zákaznické podpory a umožní společnosti <Klientova společnost> plně těžit z výhod zvýšené produktivity celého prodejního cyklu. Zároveň poskytujeme i školení s tímto novým systémem, které zajistí, že vaši zaměstnanci si ho rychle osvojí a dokáží rychle dosáhnut vyšší efektivity a spokojenosti zákazníků.

## Odůvodnění

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Popište důvody, proč by měl být projekt rozpracován právě podle vašé nabídky. Možná nebude od věci vysvětlit, proč jste zvolili právě tohle konkrétní řešení. Ve svém zdůvodnění můžete zahrnout třeba následující body.] |

* Výzkum
* Příležitosti na trhu
* Přesné plnění požadavků
* Dostupné zdroje nebo technologie

## Strategie provedení

Naše strategie provedení je postavena na osvědčených metodách, vysoce kvalifikovaných pracovnících a velice svědomitém přístupu k dodávkám. Teď bychom vám rádi představili metody použité v našem projektu, například jak se bude projekt rozvíjet v čase, jaký bude jeho časový harmonogram nebo jaké jsou důvody, proč by měl být realizován právě takto.

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Shrňte svou strategii, která vychází z analýzy klientových potřeb, představte své zkušenosti s poskytováním podobných služeb jiným klientům apod.] |

## Technický/projektový přístup

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Podrobně rozepište, jak bude projekt realizován od začátku až do konce. Sem patří vaše konkrétní postupy pro zajištění včasných dodávek, přiblížení vašich organizačních nástrojů nebo metod, způsob komunikace s klientem, metody vyhodnocování a zvládání rizik nebo postupy vyhodnocení projektu.] |

## Zdroje

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Popište zdroje, které máte k dispozici nebo které chcete získat, například kvalifikované dodavatele, výrobní prostory nebo technologie.] |

## Dodávky projektu

Následuje úplný výčet dat, kdy má dojít ke všem dodávkám:

|  |  |
| --- | --- |
| Dodávka | Popis |
| <Dodávka 1> | <Stručný popis> |
|  |  |
|  |  |

## Harmonogram realizace

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Shrňte časový harmonogram událostí souvisejících s projektem, od začátku do konce.] |

Níže jsou uvedena klíčová data projektu. Data se zakládají na nejlepších odhadech, ale může se stát, že se budou ještě před naplněním smlouvy upřesněna.

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Do následující tabulky vepište všechna důležitá kalendářní data související s projektem, rozdělená podle data a doby trvání. Uvedené popisy slouží čistě k ilustračním účelům: nahraďte je vlastními popisy, které dávají smysl pro váš projekt. Do tabulky zahrňte například klíčové platby, rozfázování projektu, harmonogram zavedení služeb, data schůzek a podobně.] |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Popis | Datum zahájení | Datum ukončení | Doba trvání |
| <Začátek projektu> |  |  |  |
| <Milník 1> |  |  |  |
| <Milník 2> |  |  |  |
| <Dokončení fáze 1> |  |  |  |
| <Milník 3> |  |  |  |
| <Milník 4> |  |  |  |
| <Dokončení fáze 2> |  |  |  |
| <Milník 5> |  |  |  |
| <Milník 6> |  |  |  |
| <Konec projektu> |  |  |  |

## Dodaný materiál

<Klientova společnost> dodá pro účely tohoto projektu následující materiály. Aby mohla společnost <Vaše společnost> vyhovět vymezeným datům, je nutné, aby tyto materiály byly dodány včas. Data dodání uvedená v následující tabulce jsou založena na našich nejlepších odhadech vycházejících z harmonogramu projektu:

|  |  |
| --- | --- |
| Materiály, které dodá <Klientova společnost> | Termín dodání\* |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

\*Naše společnost nemůže nést zodpovědnost za navýšení ceny způsobené tím, že klient nedodá materiály v dohodnutých termínech.

# Očekávané výsledky

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Popište očekávané výsledky projektu a vysvětlete, jak váš přístup povede právě k těmhle výsledkům.] |

Očekáváme, že naše navrhované řešení poskytne společnosti <Klientova společnost>následující výsledky:

## Finanční přínos

* <Výsledek 1: Stručný popis očekávaného výsledku>
* <Výsledek 2: Stručný popis očekávaného výsledku>
* <Výsledek 3: Stručný popis očekávaného výsledku>

## Technický přínos

* <Výsledek 1: Stručný popis očekávaného výsledku>
* <Výsledek 2: Stručný popis očekávaného výsledku>
* <Výsledek 3: Stručný popis očekávaného výsledku>

## Jiné přínosy

|  |  |
| --- | --- |
|  | [V této části popište hůře měřitelné výsledky jako například lepší motivaci pracovníků nebo vyšší spokojenost zákazníků.] |

# Informace o ceně

Následující tabulka uvádí informace o ceně dodávek pro služby popsané v tomto návrhu. Ceny platí po dobu <XY dní> od data, kdy byla nabídka podána:

|  |  |
| --- | --- |
| Cena služeb <Kategorie 1> | Cena |
| <Popis položky> | <00 000,00 Kč> |
|  |  |
|  |  |
| Celková cena služeb <Kategorie 1> | <00 000,00 Kč> |
| **Cena služeb <Kategorie 1>** |  |
| Zařízení |  |
| Licenční poplatky |  |
| Pronájem techniky |  |
| Školení |  |
| Cestovní náklady |  |
| Marketing |  |
| Doprava a manipulace |  |
| Celková cena služeb <Kategorie 2> |  |
| **Cena služeb <Kategorie 3>** |  |
|  |  |
| Celková cena služeb <Kategorie 3> |  |
| Celkem |  |

<Příklad> Poznámka: Částky uvedené v tabulce výše jsou pouze odhady cen navrhovaných služeb. Tento souhrn negarantuje výslednou cenu. Odhady se můžou změnit, když dojde ke změnách v provedení projektu nebo když se ještě před naplněním smlouvy změní ceny služeb dodávaných třetími stranami.

# Kvalifikace

<Vaše společnost> je osvědčená společnost, která má na trhu dobrou pověst pro své kvalitní <produkty služby>. Vyniká především v těchto ohledech:

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Popište, čím vaše společnost vyniká nad konkurencí (proč vybrat právě vás).] |

* <Přednost 1>
* <Přednost 2>
* <Přednost 3>

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Popište přednosti vaší společnosti a soustřeďte se přitom na specializace, které jsou nejvíc relevantní k tomuto projektu. Podle potřeby můžete zahrnout i další výhody pramenící z vaší nabídky, které si zákazník třeba sám neuvědomuje.  Přibližte kvalifikaci vaší společnosti a vysvětlete, jak díky ní dokážete řešit klientovy potřeby specifické pro tento projekt.  Poskytněte také informace, které mohou prokázat, že dokážete dodržet dohodnuté termíny, například informace o zaměstnancích nebo vašich dodavatelích, nebo procentuální podíl z vašeho celkového času, který budete věnovat tomuto projektu.] |

# Závěr

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Uzavřete návrh stručným textem, který ukáže, že vám záleží na klientových potřebách, a dokáže vaši odbornost a ochotu řešit potřebné výzvy. Přibližte také návazné kroky, kterými by se dalo pokračovat po skončení projektu, a uveďte své kontaktní informace.] |

Těšíme se na spolupráci se společností<Klientova společnost> při zlepšování prodejního cyklu prostřednictvím <integrovaného systému řízení vztahů se zákazníky, správy objednávek just-in-time a dodatečného školení a podpory>. Věříme, že se dokážeme vypořádat se všemi výzvami, a jsme připraveni stát se vaším pevným partnerem při poskytování efektivního poradenství s informačními technologiemi.

Pokud máte k tomuto návrhu nějaké otázky, neváhejte nás podle potřeby kontaktovat na naší e-mailové adrese <E-mailová adresa>, nebo telefonicky na <Telefon>. Během příštího týdne se vám ozveme, abychom se domluvili na další schůzce ohledně této nabídky.

Děkujeme za váš zájem,

<Jméno>  
<Funkce>