<Teie ettevõtte nimi>  
Teenusepakkumine

Iseseisvatele töövõtjatele

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Teenusepakkumine on iseseisvate töövõtjate müügitöö tööriistakomplekti põhiosa ja ühtne dokument, mis sisaldab teavet ettevõtte kohta, teiepoolset kordumatut müügipakkumist ning tõestust, et tunnete kliendi soove ja vajadusi. Teenusepakkumine võib olla ka lepinguläbirääkimiste alus.  Seda näidispakkumist saate kasutada mallina oma pakkumise koostamisel.  Varjustatud näpunäidete (nt selle) kustutamiseks klõpsake näpunäidet ja vajutage seejärel tühikuklahvi.  Selle pakkumise näidissisu sisaldab kohatäiteteksti, mille saate oma tekstiga asendada. Kohtatäitetekst on nurksulgudes (<>).] |

# Ülevaade

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Ülevaates saate anda pakkumise lühiülevaate ja kirjeldada, kuidas saate kliendi vajadusi toetada. Ülevaadet saate kasutada kogu pakkumise täpsemaks lahtikirjutamiseks.] |

<Teie ettevõtte nimi> esitab selle pakkumise, et toetada ettevõtte <Kliendi ettevõtte nimi> eesmärkide saavutamist klientide rahulolu suurendamiseks, <pakkudes uue tellimuste sisestamise ja täitmise süsteemi koolitust ja müügijärgset tehnilist tuge. Oleme teinud koostööd paljude väikeettevõtetega, kes on huvitatud kliendisuhete parandamisest ning soovivad selleks suurendada kliendisõbralikkust ning tagada tellimuste täpne ja õigeaegne täitmine.>

## Eesmärk

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Lisage eesmärgi kirjeldus, mis sisaldab probleemi kirjeldust ja teie pakutava lahenduse eeliseid. Loetlege kliendi pakkumistaotluse või varasemate läbirääkimiste tulemuste põhjal kindlaksmääratud vajadused.] |

* <Vajadus #1: suurendada kliendiküsimustele vastamise kiirust >
* <Vajadus #2: suurendada rist- ja lisamüügi mahtu>
* <Vajadus #3: töötajate kiirkoolitus uue süsteemi kasutamiseks>

## Võimalused

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Loetlege põhipunktid ja kirjeldage võimalusi. Loetlege uuesti kliendi varem (pakkumistaotluse, läbirääkimiste vms põhjal) välja selgitatud vajadused.] |

* <Eesmärk #1: pakkuda kõigile CSR-i kasutajatele uue süsteemi koolitust 6 nädala jooksul alates kasutuselevõtmise kuupäevast>
* <Eesmärk #2: ühendada müügikoolitus ja uue süsteemi koolitus>
* <Eesmärk #3: jälgida 6 nädala jooksul pärast koolitust käivet ning kasumi- ja rahulolunäitajaid>

## Lahendus

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Lisage pakutava lahenduseni viivad soovitused. Kirjeldage lühidalt, mida pakute, ja kuidas see aitab kaasa eesmärkide täitmisele. Siin kirjeldatud põhipunkte võite kasutada jaotise Meie pakkumine täpsemal lahtikirjutamisel.] |

* <Soovitus #1: soovituse # 1 kirjeldus>
* <Soovitus #2: soovituse # 2 kirjeldus>
* <Soovitus #3: soovituse # 3 kirjeldus>

# Meie pakkumine

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Lisage taustteave, sh ettevõtte tausta lühikirjeldus, tõendus kliendi vajaduste tundmise kohta ja lahendamist vajavad probleemid. Soovi korral võite lisada ka mõne varasema sarnase uurimuse või projekti tulemused ja lisateabe kliendi vajadusi mõjutavate tegurite kohta (nt sotsiaalmajanduslikud trendid või ellurakendamist mõjutavad õigusaktid).  Näidake, et mõistate eeliseid, mida klient pakutavast saab. Näiteks kirjeldage ohte, mis võivad vajalike meetmete võtmiseta kaasneda, ja võrrelge neid ohte asjade soodsa arenguga kaasnevate eelistega. Võimaluse korral kirjeldage kliendi probleeme ja võimalusi, mida teie nende lahendamiseks pakute. Need punktid võivad esmapilgul näida tühistena, kuid osutuda kokkuvõttes siiski otsustavaks, eriti juhul, kui konkurentide pakkumistes pole neile tähelepanu pööratud.  Kirjeldage, kuidas teie võimalused ja pakutav lahendus aitab kaasa kliendi eesmärkide täitmisele, ja näidake, kuidas teie ettevõtte kvalifikatsioon toetab pakkumist.] |

<Kliendi ettevõtte nimi> on küll hea maine kvaliteetse klienditeeninduse pakkujana, kuid turustussüsteemide muudatused ning transporti ja logistikat mõjutavad majanduslikud tegurid ja piirangud ei võimalda tehnoloogilisi uuendusi maksimaalselt ära kasutada. <Kliendi ettevõtte nimi> müügitulud võivad pikkade tarneaegade ja aeglase teeninduse tõttu väheneda.

Oleme arendanud lahenduse, mis aitab ettevõtetel pidada sammu kliendirahulolutrendidega ja soovitame ettevõttel <Kliendi ettevõtte nimi> juurutada logistikatarkva JIT-tellimuste halduseks ja tarneprotsessi käsitsitoimingute automatiseerimiseks. Meie pakutav lahendus võimaldab integreerida erinevad CRM-valmislahendused ja aitab ettevõttel <Kliendi ettevõtte nimi> suurendada jõudlust kogu müügitsükli ulatuses. Lisaks pakume koolitust, mis võimaldab tarkvara kiiresti kasutusele võtta ning näha kiiresti müüginäitajate paranemist ja kliendirahulolu suurenemist.

## Põhjendus

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Kirjeldage pakutava projekti arendamise põhjuseid. Vajaduse korral põhjendage, miks olete valinud just sellise lähenemise. Põhjendusse on soovitatav lisada järgmised punktid.] |

* Uurimistöö
* Turuvõimalused
* Vastavus ettevõtte missioonile
* Praegused ressursid/tehnoloogia

## Täitmisstrateegia

Meie täitmisstrateegia põhineb tõestatud metoodikal, kvalifitseeritud tööjõul ja vastutustundlikul suhtumisel tulemustesse. Järgmisena kirjeldatakse projekti meetodeid, sh projekti arendamise kirjeldus, ajakava ja põhjendus, miks soovitame projekti ellu rakendada just kirjeldatud viisil.

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Kirjeldage oma strateegiat, tuginedes kliendi vajaduste uurimisele, sarnaste teenuste pakkumise varasemale kogemusele jms] .] |

## Tehniline/projektipõhine lähenemine

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Kirjeldage üksikasjalikult projekti juhtimist kogu projekti jooksul, sh projektitulemiteni jõudmise meetodeid, projektijuhtimise tööriistu ja tehnikaid, suhtlust ja teabevahetust kliendiga, riskide hindamise ja maandamise ning projekti ja selle tulemuste hindamise meetodeid.] |

## Ressursid

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Kirjeldage olemasolevaid või hangitavaid ressursse, nt kvalifitseeritud alltöövõtjad, rajatised ja tehnoloogia.] |

## Projektitulemid

Järgmises loendis on loetletud projekti kõik tulemid.

|  |  |
| --- | --- |
| Tulem | Kirjeldus |
| <Tulem #1> | <Lühikirjeldus> |
|  |  |
|  |  |

## Täitmise ajakava

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Lisage kõigi projektiga seotud sündmuste ajakava projekti algusest lõpuni.] |

Allpool on märgitud projekti põhikuupäevad. Kuupäevad on hinnangulised ja võivad lepingu täitmise jooksul muutuda.

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Lisage allolevasse tabelisse kõik projektiga seotud olulised kuupäevad ja kestused. Siinsed kirjeldused on lisatud näitena. Asendage need oma projekti kohase teabega. Võite lisada maksetähtajad, projekti vahe-eesmärgid, tarkvara installimise ajakava, projekti koosolekud ja hindamised.] |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kirjeldus | Alguskuupäev | Lõppkuupäev | Kestus |
| <Projekti algus> |  |  |  |
| <Vahe-eesmärk 1> |  |  |  |
| <Vahe-eesmärk 2> |  |  |  |
| <1. faasi lõpp> |  |  |  |
| <Vahe-eesmärk 3> |  |  |  |
| <Vahe-eesmärk 4> |  |  |  |
| <2. faasi lõpp> |  |  |  |
| <Vahe-eesmärk 5> |  |  |  |
| <Vahe-eesmärk 6> |  |  |  |
| <Projekti lõpp> |  |  |  |

## Tarnitavad materjalid

Projekti ellurakendamiseks tarnib <Kliendi ettevõtte nimi> järgmised materjalid. Selleks, et <Teie ettevõtte nimi> saaks täita projekti vahe-eesmärgid, tuleb materjalid tarnida kokkulepitud tähtajaks. Järgmises tabelis märgitud tähtajad on hinnangulised ja põhinevad meie soovitataval projekti ajakaval.

|  |  |
| --- | --- |
| Materjalid, mille <Kliendi ettevõtte nimi> | Tähtaeg\* |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

\*Meie ei vastuta võimalike ülekukude eest juhul, kui klient ei tarni materjale kokkulepitud tähtajaks.

# Eeldatavad tulemused

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Kirjeldage projekti eeldatavaid tulemusi ja põhjendage, kuidas teie lähenemine aitab neid tulemusi saavutada.] |

Meie pakutav lahendus aitab ettevõttel <Kliendi ettevõtte nimi>saavutada järgmisi tulemusi.

## Rahaline kasu

* <Tulemus #1: soovitud tulemuse lühikirjeldus>
* <Tulemus #2: soovitud tulemuse lühikirjeldus>
* <Tulemus #3: soovitud tulemuse lühikirjeldus>

## Tehniline kasu

* <Tulemus #1: soovitud tulemuse lühikirjeldus>
* <Tulemus #2: soovitud tulemuse lühikirjeldus>
* <Tulemus #3: soovitud tulemuse lühikirjeldus>

## Muu kasu

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Sellesse jaotisse saate lisada immateriaalse kasu (nt ettevõtte töötajate motivatsiooni ja kliendirahulolu suurenemine) kirjelduse.] |

# Hinnad

Järgmine tabel sisaldab üksikasjalikku teavet pakkumises ettenähtud teenuste osutamise hindade kohta. Hinnad kehtivad <## päeva> alates pakkumise kuupäevast.

|  |  |
| --- | --- |
| <Kategooria #1> teenuste hind | Maksumus |
| <Kirjeldus> | <0000.00 €> |
|  |  |
|  |  |
| <Kategooria #1> teenuste hind kokku | <0000.00 €> |
| **<Kategooria #2> teenuste hind** |  |
| Ruumid ja seadmed |  |
| Litsentsitasud |  |
| Seadmete rent |  |
| Koolitus |  |
| Reisikulud |  |
| Turundus |  |
| Lähetamine ja käsitlemine |  |
| <Kategooria #2> teenuste hind kokku |  |
| **<Kategooria #3> teenuste hind** |  |
|  |  |
| <Kategooria #3> teenuste hind kokku |  |
| Kokku |  |

<Näidis>lahtiütlus. Ülalolevas tabelis märgitud hinnad on prognoositavad hinnad kokkulepitud teenuste osutamise eest. Lõplikud hinnad võivad olla erinevad. Projekti tegevuste ja ajakava muutumise korral või sisseostetavate teenuste maksumuse muutumisel enne lepingu lõppemist võidakse prognoositavaid hindu muuta.

# Kvalifikatsioon

<Teie ettevõtte nimi> on turuliider <kvaliteetsete> <toodete/teenuste> pakkumisel.

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Kirjeldage, mis eristab teie ettevõtet konkurentidest (ettevõtte ainulaadne müügipakkumine).] |

* <Ainulaadne pakkumine #1>
* <Ainulaadne pakkumine #2>
* <Ainulaadne pakkumine #3>

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Kirjeldage oma ettevõtte tugevaid külgi ja tooge esile just need, mis on projekti ellurakendamisega kõige lähemalt seotud. Võimaluse korral lisage ka ettevõtte ainulaadse müügipakkumisega seotud eelised, mis võivad kliendile pakkuda täiendavat kasu.  Loetlege kvalifikatsioonid, mis aitavad projekti ellurakendamisel täita kliendi ootusi ja vajadusi.  Lisage teave ka selle kohta, kuidas teie ettevõte tagab projekti ajakavast kinnipidamise (nt personal/alltöövõtjad ja projektile pühendatava aja protsent).] |

# Järeldus

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Lisage pakkumise kokkuvõte, mis väljendab teie huvi kliendi ja tema ootuste vastu, teie ettevõtte vajalikke kogemusi ja soovi aidata kaasa kliendi probleemide lahendamisele. Kirjeldage võimalikke järgmisi samme ja lisage teave, kuidas klient saab teiega ühendust võtta.] |

Loodame edaspidisele koostööle ettevõttega <Kliendi ettevõtte nimi> ja soovime pakutavate <integreeritud CRM-i, JIT varude halduse ning koolituse ja tugiteenustega> aidata kaasa kogu ettevõtte müügitsükli tõhustamisele. Oleme kindlad, et meie tooted ja teenused vastavad teie ootustele, ning oleme valmis koostööks tõhusa IT-lahenduse pakkumiseks.

Küsimuste korral võite igal ajal pöörduda meie töötaja <Nimi> poole meieliaadressil <Meiliaadress> või telefonil <Telefoninumber>. Võtame teiega järgmisel nädalal pakkumise üksikasjade arutamiseks ühendust.

Lugupiamisega,

<Nimi>  
<Ametinimetus>