<Ваша компанія>
Пропозиція послуг

Для незалежних підрядників

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Пропозиція послуг становить основну частину інструментарію продажу незалежного підрядника. Вона поєднує в собі ключові відомості про компанію, вашу унікальну торгову пропозицію та ваші знання про потреби клієнта та має бути викладеною в одному документі, який також може слугувати базою для узгодження контрактів. Цю зразкову пропозицію ви можете використовувати як взірець для розробки власних пропозицій.Щоб видалити будь-які затінені поради (наприклад оцю), просто клацніть текст поради, а потім натисніть клавішу пробіл.Зразки вмісту в цій пропозиції містить покажчик місця заповнення, який ви можете замінити на власний вміст. Весь текст покажчика місця заповнення забрано в кутові дужки (<>).] |

# Огляд

|  |  |
| --- | --- |
|  | [В огляді стисло наведіть причини надання пропозиції та опишіть, як ви можете найкраще задовольнити потреби клієнта. Докладніше ці питання можна розкрити в інших частинах пропозиції.] |

<Ваша компанія> радо подає цю пропозицію послуг на підтримку <Компанії клієнта> в досягненні її цілей у підвищенні задоволеності клієнтів шляхом <організації навчання персоналу та надання післяпродажної підтримки для нової системи оформлення та виконання замовлень. Ми співпрацюємо з десятками малих компаній в усьому північно-східному регіоні та допомагаємо їм створювати для клієнтів кращі умови завдяки зручності, точності виконання замовлень та своєчасній доставці.>

## Мета

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Додайте опис цільового призначення, де наведіть проблему та основну тему, пов’язані з пропонованим рішенням. Наново сформулюйте потреби клієнта виходячи з його заявки на участь або попередньої співбесіди.] |

* <Потреба №1. Підвищити швидкість відповіді на запитання клієнтів>
* <Потреба №2. Усунути недоліки в додаткових і перехресних продажах>
* <Потреба №3. Швидке навчання персоналу роботи в новій системі>

## Ділова можливість

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Наведіть основні моменти та сформулюйте ділову можливість. Наново визначте цілі проекту для клієнта, встановлені вами раніше (на основі заявки про участь, співбесіди тощо).] |

* <Мета №1. Навчити всіх агентів працювати в новій системі впродовж 6 тижнів після її запуску>
* <Мета №2. Об’єднати навчання продажу з функціональним навчанням на новій системі>
* <Мета №3. Контролювати обсяг продажу, відсоток повернення товару та ключові показники задоволеності через 6 тижнів по завершенні навчання>

## Рішення

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Додайте рекомендації, які ведуть до запропонованого рішення. Підведіть підсумки того, що ви пропонуєте зробити та як ви плануєте досягти цілей. Більш докладно про це ви зможете розповісти в розділі ‘Наша пропозиція’.] |

* <Рекомендація №1. Текст рекомендації №1>
* <Рекомендація №2. Текст рекомендації №2>
* <Рекомендація №3. Текст рекомендації №3>

# Наша пропозиція

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Надайте довідкову інформацію, зокрема стислі відомості про вашу компанію, а також ваше розуміння потреб клієнта та конкретних проблем, які потрібно вирішити. Також тут можна навести результати будь-яких досліджень із цієї тематики, історію проекту та додаткові чинники, які впливають на потреби клієнта, як-от соціально-економічні тенденції або майбутні нормативні вимоги.Продемонструйте своє розуміння переваг, на які може розраховувати клієнт. Наприклад, опишіть ризики: що може бути втрачено, якщо не вжити відповідних заходів, і порівняйте їх з перевагами, які вони можуть отримати в разі позитивного курсу дій. Якщо це доречно, визначте потенційні області занепокоєння клієнта та як усунути це занепокоєння. Це можуть бути фундаментальні проблеми, які здаються очевидними, але про які часто забувають через конкурування пропозицій.Опишіть, як ваші можливості та пропоновані рішення відповідають цілям клієнта у проекті, зокрема чому саме ваша кваліфікація здатна реалізувати поточну ділову можливість.] |

<Компанія клієнта> має заслужену репутацію якісного обслуговування клієнтів. Проте, зіткнувшись з змінами в системах розподілу, економічними наслідками для перевезень та логістики та обмеженнями, які не дають змоги повною мірою скористатися прогресом у технологіях, <Компанія клієнта> наражається на ризик зниження доходів від продажу внаслідок негативного сприйняття користувачами повільної роботи.

Ми розробили рішення, які допомагають підприємствам випереджати тенденції в задоволеності клієнтів, і пропонуємо <Компанії клієнта> впровадити логістичне рішення, спрямоване на своєчасне керування замовленнями та автоматизацію багатьох ручних операцій у процесі доставки. Наше рішення легко інтегрується з багатьма готовими рішеннями CRM і дає змогу <Компанії клієнта> повністю реалізувати переваги підвищення продуктивності протягом усього циклу продажу. Що найголовніше, ми надаємо навчальні матеріали та підтримку для цього нового рішення, яке гарантує, що ваші працівники можуть швидко та реалізувати конкретні поліпшення в галузях завершення продажу, задоволеності клієнтів і показників збуту.

## Обґрунтування

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Опишіть підстави розробки проекту, який ви пропонуєте. Можливо, буде потрібно обґрунтувати, чому ви вибрали цей унікальний підхід. Доцільно навести в обґрунтуванні такі моменти:] |

* Дослідження
* Ділові можливості на ринку
* Відповідність загальній цілі
* Ресурси та технологія клієнта

## Стратегія виконання

Наша стратегія виконання поєднує випробувану методику, надзвичайно кваліфікований персонал і динамічний підхід до керування кінцевими результатами. Нижче наведено опис методів, щоб використовуються в нашому проекті, зокрема порядок розробки проекту, пропонований графік подій і підстави, на яких ми пропонуємо розвивати проект саме тек.

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Підведіть підсумки стратегії на основі вашого дослідження потреб клієнтів, вашого досвіду в наданні подібних послуг іншим клієнтам тощо] |

## Технічний підхід і виконання проекту

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Докладно опишіть, як буде здійснюватися керування проектом від початку до кінця. Згадайте конкретні способи досягнення кінцевих результатів, засоби та методи керування проектом, канали спілкування з клієнтом, методи оцінювання та зменшення ризику, а також як буде оцінено проект.] |

## Ресурси

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Опишіть ресурси, які ви вже маєте або плануєте придбати, як-от кваліфіковані підрядники, засоби та технології.] |

## Кінцеві результати проекту

Нижче наведено повний список усіх кінцевих результатів проекту.

|  |  |
| --- | --- |
| Кінцевий результат | Опис |
| <Кінцевий результат №1> | <Стислий опис> |
|  |  |
|  |  |

## Графік виконання

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Перелічіть заходи проекту від початку до кінця та вкажіть час виконання.] |

Ключові дати проекту наведено нижче. Дати вказано приблизно; вони можуть змінюватися до укладання контракту.

|  |  |
| --- | --- |
|  | [У таблиці нижче зазначте всі важливі дати, пов'язані з проектом, з розбивкою за датою та тривалістю. Показані описи наведено лише як приклад; замініть їх на змістовні описи, пов'язані з проектом. Тут може бути подано такі елементи, як виплати та проміжні етапи проекту, графіки монтажу, наради або перевірки.] |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Опис | Дата початку | Дата завершення | Тривалість |
| <Початок проекту> |  |  |  |
| <Проміжний етап 1> |  |  |  |
| <Проміжний етап 2> |  |  |  |
| <Етап 1 завершено> |  |  |  |
| <Проміжний етап 3> |  |  |  |
| <Проміжний етап 4> |  |  |  |
| <Етап 2 завершено> |  |  |  |
| <Проміжний етап 5> |  |  |  |
| <Проміжний етап 6> |  |  |  |
| <Кінець проекту> |  |  |  |

## Надані матеріали

<Компанія клієнта> має надати для цього проекту такі матеріали. Щоб <Ваша компанія> могла вчасно досягти проміжних етапів проекту, матеріали мають надаватися за графіком. Терміни, зазначені в наведеній нижче таблиці, є найбільш імовірним припущенням на основі поточних пропонованих дат проекту:

|  |  |
| --- | --- |
| Матеріали, які має надати <Компанія клієнта> | Термін\* |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

\*Ми не відповідаємо за перевищення вартості витрат через ненадання клієнтом матеріалів у узгоджений термін.

# Очікувані результати

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Опишіть результати, які очікуються від проекту, а також чому ваш підхід забезпечить ці результати.] |

Ми сподіваємося, що пропоноване нами рішення згідно з вимогами <Компанії клієнта> забезпечить такі результати:

## Фінансові переваги

* <Результат №1. Короткий опис бажаного результату>
* <Результат №2. Короткий опис бажаного результату>
* <Результат №3. Короткий опис бажаного результату>

## Технічні переваги

* <Результат №1. Короткий опис бажаного результату>
* <Результат №2. Короткий опис бажаного результату>
* <Результат №3. Короткий опис бажаного результату>

## Інші переваги

|  |  |
| --- | --- |
|  | [У цьому розділі опишіть менш відчутні переваги, як-от підвищення морального духу або поліпшення задоволеності клієнтів.] |

# Ціни

У наведеній нижче таблиці викладено ціни за надання послуг, описаних у цій пропозиції. Ці ціни чинні протягом <## днів> із дати цієї пропозиції:

|  |  |
| --- | --- |
| Вартість послуг <Категорії №1> | Ціна |
| <Опис позиції> | <00 000,00 ₴.> |
|  |  |
|  |  |
| Загальна вартість послуг <Категорії №1> | <00 000,00 ₴.> |
| **Вартість послуг <Категорії №2>** |  |
| Приміщення |  |
| Ліцензійні платежі |  |
| Оренда устаткування |  |
| Навчання |  |
| Відрядження |  |
| Маркетинг |  |
| Доставка та обробка |  |
| Загальна вартість послуг <Категорії №2> |  |
| **Вартість послуг <Категорії №3>** |  |
|  |  |
| Загальна вартість послуг <Категорії №3> |  |
| Загалом |  |

<Зразок> Застереження. Ціни на обговорювані послуги, наведені в попередній таблиці, є приблизними. Це зведення не є гарантією остаточної ціни. Вартість може бути змінено в разі змінення технічних умов проекту або вартості послуг сторонніх виконавців перед укладенням контракту.

# Кваліфікація

<Ваша компанія> вже тривалий час є лідером галузі в наданні <високоякісних/гарантованих> <товарів/послуг>, про що свідчать такі факти:

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Опишіть, що відрізняє вашу компанію від конкурентів (ваша унікальна торгова пропозиція).] |

* <Унікальна риса №1>
* <Унікальна риса №2>
* <Унікальна риса №3>

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Опишіть сильні сторони компанії, зробивши наголос на спеціалізації, яка найбільше відповідає цьому проекту. Якщо потрібно, долучіть додаткові переваги вашої унікальної торгової пропозиції, вигоду від яких клієнт, можливо, ще не усвідомив.Наведіть типи кваліфікації, які сприяють вашій здатності вирішити конкретні потреби клієнта у проекті.Надайте інформацію, яка показує, як ви можете додержати обов’язковий графік, як-от наявність персоналу та підрядників і відсоток робочого часу, присвячений проекту.] |

# Висновок

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Завершіть пропозицію заявою, яка демонструє вашу зацікавленість у клієнті та його потребах, ваш досвід і бажання допомогти йому вирішити зазначені проблеми. Наведіть усі очікувані подальші кроки та зазначте всі можливості контакту з вами.] |

Ми щиро прагнемо працювати з <Компанією клієнта> та підтримувати ваші зусилля з удосконалення циклу продаж за допомогою <інтегрованих послуг CRM, оперативного обліку ресурсів, навчання персоналу та підтримки>. Ми впевнені, що зможемо протистояти викликам, і готові співпрацювати з вами в реалізації ефективного рішення ІТ-підтримки.

Якщо ви маєте запитання щодо цієї пропозиції, звертайтеся до контактної особи <Прізвище> на <адресу електронної пошти> або дзвоніть на <номер телефону>. Ми зв'яжемося з вами наступного тижня, щоб узгодити подальше обговорення пропозиції.

Дякуємо за увагу!

<Прізвище>
<Посада>