|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Título componente** | **Acordeón** | |
| **Título** |  | |
| **Texto descriptivo** | Generalmente existe dos tipos de propuestas comerciales: | |
| **Título** | **Texto** | **Imagen de referencia (opcional)** |
| Propuesta solicitada | Se envía en respuesta a una solicitud específica de un cliente potencial. El cliente puede solicitarlo verbalmente o emitir una solicitud de propuesta, una solicitud de cotización o una solicitud de información. |  |
| Propuesta no solicitada | Se envía a un cliente que no lo ha solicitado. Siempre es genérico, sin conexión directa entre el cliente potencial y los requisitos especificados. Puede enviar una propuesta no solicitada para presentar un producto o servicio a un cliente e intentar convencerlo de que contrate su negocio.  Con este tipo de propuesta, secorre el riesgo que el cliente potencial ni siquiera se moleste en leerla, porque no la solicitó. Sin embargo, la ausencia de competencia a menudo compensa el riesgo. |  |