



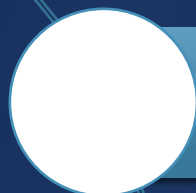
PROPOSTA COMERCIAL

PROFESSOR JOÃO PEDRO PARELLA

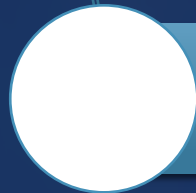
PROPOSTA COMERCIAL: O QUE É

- É um documento utilizado para vender sua ideia\aplicação\projeto
- É uma apresentação do seu produto, onde é apresentado os pontos importantes
- Onde você vai mostrar o porque o cliente deve comprar\utilizar seu produto
- Tem o poder de influenciar o cliente a comprar esse produto

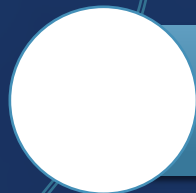
TIPOS DE PROPOSTAS COMERCIAIS



Solicitada



Não solicitada



Espontânea

PROPOSTA COMERCIAL SOLICITADA

- Quando se tem conhecimento sobre o potencial cliente
- Já houve uma interação anterior, ele se mostra interessado em ter mais informações sobre a proposta
- O mais completo possível, tendendo a ser o mais eficaz
- Devem ser aplicados os conhecimentos sobre o potencial cliente

PROPOSTA COMERCIAL NÃO SOLICITADA

- Mais intrusiva, tendo que se atentar a comunicação empregada para não parecer inconveniente
- Se torna um tiro no escuro
- Deve-se pesquisar e conhecer bem o perfil do cliente que é enviado
- Tende a demorar mais para ficar pronta
- Usar com muito cuidado

PROPOSTA COMERCIAL ESPONTÂNEA

- Segue uma lógica um pouco diferente das anteriores, onde não é feito um documento customizado por cliente
- Segue um modelo padrão e é enviado para diversos potenciais, mas sem nenhum tipo de customização, como se fosse algum tipo de anúncio

O QUE DEVE CONTER?

- Apesar de ser um documento totalmente customizado para cada empresa ou produto, é necessário que se tenha um mínimo de informações nesse documento, sendo elas:
 - Título
 - Índice
 - Sumário executivo
 - Declaração do problema
 - Solução proposta
 - Qualificações
 - Cronograma
 - Preço, faturamento e informações legais
 - Termos e condições
 - Aprovação



TÍTULO E ÍNDICE

- Deve conter uma página com o título
 - Nome da empresa
 - Seu nome
 - Nome da pessoa que vai receber
 - Data do envio
- O índice serve para que seja mostrado para o leitor uma forma mais rápida de saber o que consta no documento
 - Se for digital é preferencial que tenha link para cada tópico abordado no índice para poder pular para a página desejada

SUMÁRIO EXECUTIVO E DECLARAÇÃO DE PROBLEMA

- Sumário executivo deve resumir de as informações mais importantes e deve preparar o leitor para as informações que estão por vir
- A declaração de problema deve abordar com principal tema o problema do cliente
- Deve demarcar o problema de forma mais clara possível
- Mostrar quais as consequências desse problema
- Tentar instigar um senso de urgência no cliente

SOLUÇÃO PROPOSTA E QUALIFICAÇÕES

- A solução proposta tem que ter como objetivo principal mostrar como você pode resolver o problema mostrado anteriormente
- Pode até ser colocado no tópico anterior, porém caso a solução necessite de uma explicação mais abrangente ou queira mostrar mais detalhes sobre a solução, é ideal criar novo tópico
- Não economizar detalhes, colocar o máximo possível de como é solucionado pelo produto, quais as vantagens e como as consequências citadas anteriormente podem ser mitigadas
- Explique também como vai ser entregue a solução, colocando um cronograma, orçamento preliminar e demais detalhes que sejam relevantes para o fechamento.
- As qualificações servem para criar confiança do cliente na sua empresa e na solução proposta
- Podem ser apresentados as qualificações da empresa, como prêmios, cases, depoimentos de clientes e demais provas sociais
- Caso seja uma empresa nova, não se deve criar qualificações, sinceridade e transparência pode ser um ponto chave para criação da confiança, aposte naquilo que você sabe e tem

CRONOGRAMA

- Se mostrar proativo pode criar um entusiasmo no cliente
- Para isso um cronograma preliminar pode ajudar a animar
- Pode ser utilizado um fluxograma, roadmap de etapas com prazos, ou até mesmo um infográfico formatado como uma linha de tempo
- Mostrar também o tipo de estruturação de metodologias utilizadas, como ágéis, scrum, kanban e outros pode ajudar a mostrar que prazos e entregas são prioridade

PREÇOS, FATURAMENTO E INFORMAÇÕES LEGAIS

- Após detalhar toda a oferta, deve ser apresentado as informações financeiras e legais
- Isso inclui as condições, os pacotes oferecidos, as formas de recebimento
- Deve ser definido um preço antes mesmo desse documento, mas é legal oferecer novas possibilidades para se adequar a realidade de cada cliente.
- Podendo criar pacotes especiais, promoções e etc de acordo com o orçamento que o cliente tem em mãos.
- Também devem ser expressas as informações legais, dos direitos de uso de dados, tipos de dados tratados e etc, para que não surjam incompatibilidades depois

PREÇOS, FATURAMENTO E INFORMAÇÕES LEGAIS

- Após detalhar toda a oferta, deve ser apresentado as informações financeiras e legais
- Isso inclui as condições, os pacotes oferecidos, as formas de recebimento
- Deve ser definido um preço antes mesmo desse documento, mas é legal oferecer novas possibilidades para se adequar a realidade de cada cliente.
- Podendo criar pacotes especiais, promoções e etc de acordo com o orçamento que o cliente tem em mãos.
- Também devem ser expressas as informações legais, dos direitos de uso de dados, tipos de dados tratados e etc, para que não surjam incompatibilidades depois

TERMOS E CONDIÇÕES

- Por fim, uma coisa que poucos leem, mas que deve ter uma atenção muito grande
- Aqui é onde deve ser resumido tudo o que promete entregar, como vai entregar e qual os prazos
- Também deve conter as práticas que o cliente deve ter ao utilizar, como as informações são tratadas, quais regras devem ser seguidas por ambas as partes
- Deve ficar atento aos métodos de pagamento, possíveis cobranças, cronograma preliminar e demais detalhes importantes que ambas as partes devem ter ciência e concordar

APROVAÇÃO

- A proposta comercial é começo de uma jornada de cooperação entre você e o cliente, então para oficializar isso é necessário uma seção para oficializar tudo
- A proposta pode conter ao final uma seção apenas para mostrar informações essenciais como contatos, CNPJ, informações mais detalhadas da empresa, horários de atendimento e outros
- Pode incluir também, locais para assinatura tanto sua quanto do cliente
- Caso prefira, pode ser feito um contrato completo fora da proposta, para que se tenha uma documentação a mais, mas também pode ser utilizada toda a proposta como um contrato

COMO FAZER?

- Com toda essa carga de informações, podemos ir para a parte prática, de como fazer
 - 1 – Definir a proposta
 - Aqui é ideal que a proposta e todas as ideias estejam maduras para começar a escrever
 - Também é ideal que tenha o objetivo do documento, vai servir pra que?

COMO FAZER?

- 2 – Conhecer bem o cliente(ou nicho de cliente)
 - Caso a proposta seja para um cliente específico, o ideal é pesquisar muito bem sobre ele, tentar entender o mercado dele e buscar possíveis falhas que o cliente enfrente
 - Pode ser criados perfis do cliente, como ICP, buyer persona
 - Se conseguir conversar com o cliente é melhor ainda, pois pode gerar uma personalização de documento ainda melhor

COMO FAZER?

- 3 – Escolher o formato do documento
 - Nem tudo se resume a PDFs e documentos impressos
 - Nesse momento deve ser aberta a cabeça para novos formatos, como vídeos, apresentações e etc

COMO FAZER?

- 4 – Estruturar os termos e condições
 - Muita atenção aqui, pois os termos e condições podem variar de caso para caso
 - Então é necessário sempre revisar antes do envio

COMO FAZER?

- 5 – Encaminhar para o cliente

DICAS ESSENCIAIS

- Quanto mais cara a solução, mais informações e detalhes ela necessita, então use e abuse de vídeos, imagens e até mesmo cases pode ajudar muito nesse momento que vai ser apresentado
- A proposta comercial é só o início de tudo, por isso reuniões de alinhamento e negociações são sempre bem vindas e necessárias para alinhar expectativas e concretizar negócios.

AGORA, MÃO NA MASSA

- Agora vamos colocar em prática tudo o que aprendemos nessa aula.
 - Vamos desenvolver uma proposta comercial do projeto que temos desenvolvido durante as aulas
 - Vamos definir que o cliente seja uma empresa interessada no seu projeto seja a expressa ao lado.
 - Crie um documento.
 - Envie esse documento pelo aplicativo TEAMS
 - Lembrando, a empresa descrita ao lado vai CONTRATAR seus serviços, então tenha em mente de citá-la como contratante
 - Você deve criar a proposta tendo em mente que a empresa vai comprar direitos de uso do seu app
- Dados da empresa: SuperTech LTDA.
 - Área de atuação: escolha do aluno
 - Problemas enfrentados: escolha do aluno
 - Outras características: escolha do aluno



OBRIGADO

JOAO.PPARELLA@SP.SENAC.BR

FONTES:

PROPOSTA COMERCIAL: O
QUE É, TIPOS, COMO FAZER E
DICAS - TOTVS