Informacion confidencial

not a honey token

|  |  |
| --- | --- |
| Mano levantada con relleno sólido | La propuesta de servicios es la parte central del conjunto de herramientas de ventas de un contratista independiente. Combina la información clave de la compañía, su propuesta de venta única y su conocimiento de las necesidades y deseos del cliente en un solo documento que también puede servir como base para las negociaciones del contrato.  Utilice esta propuesta de muestra como esquema para desarrollar la suya.  Para eliminar las sugerencias sombreadas (como esta), solo tiene que seleccionar el texto de la sugerencia y, a continuación, presionar la barra espaciadora.  El contenido de la muestra en esta propuesta contempla el contenido de los marcadores de posición para que los sustituya por el suyo. |

# Información general

|  |  |
| --- | --- |
| Mano levantada con relleno sólido | Use la información general para ofrecer un breve resumen de las razones de la propuesta y la mejor manera de apoyar las necesidades del cliente. Puede expandir este resumen durante el resto de la propuesta. |

OLSON HARRIS LTD. se complace en presentar esta propuesta de servicios para ayudar a que Northwind Traders logre sus objetivos para mejorar la satisfacción del cliente proporcionando formación y soporte post-venta para su nuevo sistema de entrada y cumplimiento de pedidos. Hemos colaborado con decenas de pequeñas empresas en todo el noreste (empresas comprometidas a mejorar la experiencia del cliente a través de la comodidad, la precisión de los pedidos y la entrega puntual).

## El objetivo

|  |  |
| --- | --- |
| Mano levantada con relleno sólido | Incluya una instrucción específica que abarque el problema y el tema clave en torno a la solución. Replantee las necesidades del cliente, tal y como se determinó leyendo su solicitud de propuesta (RFP, por sus siglas en inglés) o durante el proceso de entrevistas previas. |

* Necesidad n.° 1: Mejorar el tiempo de respuesta a las preguntas de los clientes
* Necesidad n.° 2: Mejorar los puntos débiles en los volúmenes de incremento de ventas o ventas cruzadas
* Necesidad n.° 3: Capacitación rápida para el personal sobre el nuevo sistema

## La oportunidad

|  |  |
| --- | --- |
| Mano levantada con relleno sólido | Incluya los puntos principales e identifique la oportunidad. Replantee los objetivos del proyecto del cliente que identificó previamente (por ejemplo, a través de una RFP, entrevista, etc.). |

* Objetivo n.° 1: Formar a todos los CSR en el nuevo sistema dentro de un plazo de 6 semanas a partir de la fecha de puesta en marcha
* Objetivo n.° 2: Integrar la formación en ventas con la formación funcional en el nuevo sistema
* Objetivo n.° 3: Supervisar el volumen de ventas, los índices de devolución y las métricas de satisfacción clave durante las 6 semanas siguientes al aprendizaje

## La solución

|  |  |
| --- | --- |
| Mano levantada con relleno sólido | Incluya las recomendaciones que conducen a la solución propuesta. Resuma lo que se propone hacer y cómo se cumplirá con los objetivos. Podrá ampliar los detalles en la sección "Nuestra Propuesta". |

* Recomendación n.° 1: Adelantarse a las tendencias de los clientes
* Recomendación n.° 2: Implementar una solución de logística
* Recomendación n.° 3: Centrarse en la administración de pedidos y la automatización

# Nuestra propuesta

|  |  |
| --- | --- |
| Mano levantada con relleno sólido | Proporcione información general, incluyendo un breve resumen de los antecedentes de su compañía y su comprensión de las necesidades del cliente y de los temas específicos que deben abordarse. También puede optar por incluir los resultados de cualquier investigación relacionada, un historial del proyectos y otros factores que afectan a las necesidades del cliente, como tendencias de economía socioeconómica o regulaciones inminentes.  Demuestre su comprensión de los beneficios que el cliente puede esperar. Por ejemplo, describa los riesgos (lo que podría perderse) si no se toman las medidas adecuadas y compárelo con los beneficios que pueden obtener con una acción positiva. Si es necesario, identifique las áreas potenciales de preocupación para el cliente y cómo puede tratarlas. Estos elementos pueden ser aspectos fundamentales que aparecen de forma trivial, pero se suelen pasar por alto las propuestas que compiten.  Describa cómo sus capacidades y la solución propuesta se ajustan a los objetivos del cliente para el proyecto, incluyendo cómo sus calificaciones pueden afrontar de manera única la oportunidad actual. |

Northwind Traders tiene una reputación muy reconocida por la calidad de su servicio de atención al cliente. Sin embargo, ante cambios en los sistemas de distribución, impactos económicos en el transporte y la logística, y limitaciones que impiden aprovechar al máximo las mejoras de la tecnología, Northwind Traders se enfrenta a la posibilidad de reducir los ingresos por ventas debido a que los clientes consideran que la entrega y el servicio son lentos.

## Razonamiento

|  |  |
| --- | --- |
| Mano levantada con relleno sólido | Describa sus razones para desarrollar el proyecto tal como lo ha propuesto. Es posible que tenga que justificar la elección de un enfoque único. Considere incluir los puntos siguientes en su razonamiento. |

* Investigación
* Oportunidad comercial
* Alineación con misión
* Recursos y tecnología actuales

## Estrategia de ejecución

Nuestra estrategia de ejecución incorpora metodologías probadas, personal altamente cualificado y un enfoque altamente receptivo para administrar las entregas. A continuación se ofrece una descripción de nuestros métodos de proyecto, incluido cómo se desarrollará el proyecto, una escala de tiempo propuesta de eventos y los motivos por los que se sugiere desarrollar el proyecto como se describe.

|  |  |
| --- | --- |
| Mano levantada con relleno sólido | Resuma su estrategia basándose en su investigación sobre las necesidades del cliente, su experiencia en la prestación de servicios similares a otros clientes, etc. |

## Enfoque de proyecto/técnico

|  |  |
| --- | --- |
| Mano levantada con relleno sólido | Describir los detalles de cómo se administrará el proyecto de principio a fin. Esto incluirá las metodologías específicas para completar las entregas, las herramientas de administración de proyectos y las técnicas, las comunicaciones con el cliente, los métodos para evaluar y mitigar el riesgo, y cómo se evaluará el proyecto. |

## Recursos

|  |  |
| --- | --- |
| Mano levantada con relleno sólido | Describa los recursos que tiene en su sitio o tiene previsto adquirirlos, como contratistas cualificados, equipamientos y tecnología. |

## Entregas de proyecto

A continuación, se muestra una lista completa de todas las entregas de proyecto:

|  |  |
| --- | --- |
| Entrega | Descripción |
| Solución de soporte técnico de TI | Soluciones para mejorar la relación con los clientes |
|  |  |
|  |  |

## Escala de tiempo para ejecución

|  |  |
| --- | --- |
| Mano levantada con relleno sólido | Resuma la escala de tiempo de los eventos relacionados con el proyecto desde el principio hasta el final. |

A continuación se describen las fechas clave de los proyectos. Las fechas son las estimaciones más adecuadas y están sujetas a cambios hasta que se ejecute un contrato.

|  |  |
| --- | --- |
| Mano levantada con relleno sólido | En la tabla que se muestra a continuación, incluya todas las fechas importantes relacionadas con el proyecto, desglosadas por fecha y duración. Las descripciones que se muestran a modo de ilustración son las siguientes: reemplácelas con descripciones significativas relacionadas con el proyecto. Los artículos pueden incluir elementos como, por ejemplo, los hitos de pago y de proyecto, las programaciones de instalación, las reuniones o las reseñas. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Descripción | Fecha de inicio | Fecha de fin | Duración |
| Inicio del proyecto | 9/1/23 | 1/4/23 | 3 meses |
| Hito 1 |  |  |  |
| Hito 2 |  |  |  |
| Fase 1 completada | 1/2/23 |  |  |
| Hito 3 |  |  |  |
| Hito 4 |  |  |  |
| Fase 2 completada | 1/3/23 |  |  |
| Hito 5 |  |  |  |

## Material proporcionado

Los siguientes materiales los proporcionará Northwind Traders para este proyecto. Para OLSON HARRIS LTD. para cumplir los hitos del proyecto, este material debe proporcionarse según la programación. Las fechas de vencimiento incluidas en la tabla siguiente representan nuestro mejor cálculo en función de las fechas actuales de proyecto propuestas:

|  |  |
| --- | --- |
| Materiales proporcionados por Northwind Traders | Fecha de vencimiento\* |
| Datos de usuario | 31/12/22 |
|  |  |
|  |  |

\* No podemos responsabilizar de los para sobrecostes causados por un error del cliente al entregar materiales en la fecha acordada

# Ganancia esperada

|  |  |
| --- | --- |
| Mano levantada con relleno sólido | Describir los resultados que esperaba el proyecto y por qué el método consigue los resultados. |

Esperamos que nuestra solución propuesta para los requisitos de Northwind Traders brinde los siguientes resultados:

## Ventajas financieras

* Resultado n.° 1: Aumento en la participación
* Resultado n.° 2: Incremento en las ventas
* Resultado n.° 3: Retención de clientes

## Ventajas técnicas

* Resultado n.° 1: Aumento en los datos demográficos
* Resultado n.° 2: Diversificación de plataformas
* Resultado n.° 3: Facilidad de acceso

## Otras ventajas

|  |  |
| --- | --- |
| Mano levantada con relleno sólido | Use esta sección para describir ventajas menos tangibles, como mejorar la moraleja o mejorar la satisfacción del cliente. |

# Precio

En la siguiente tabla se detallan los precios de entrega de los servicios que se describen en esta propuesta. Estos precios son válidos durante ## días a partir de la fecha de esta propuesta:

|  |  |
| --- | --- |
| Costo de servicios Categoría n.° 1 | Precio |
| Servicios de consultoría | 500,00 € |
|  |  |
|  |  |
| Total de servicios **Categoría n.° 1** Costos | 12.000 € |
| **Costo de servicios Categoría n.° 2** |  |
| Instalaciones |  |
|  |  |
| Tarifas de licencia |  |
| Alquiler de equipos |  |
| Entrenamiento |  |
| Viajes |  |
| Marketing |  |
| Envío/Manipulación |  |
| Total de servicios **Categoría n.° 2** Costos | 6.000 € |
| **Costo de servicios Categoría n.° 3** | **500 €** |
|  |  |
| Total de servicios **Categoría n.° 3** Costos | 500 € |
| **Total** | **19.000 €** |

Muestra Aviso de declinación de responsabilidades: Aviso de declinación de responsabilidades: Los precios que aparecen en la tabla anterior son una estimación de los servicios discutidos. Este resumen no es una garantía del precio final. Las estimaciones están sujetas a cambios si se modifican las especificaciones del proyecto o si cambian los costos de los servicios subcontratados antes de que se ejecute un contrato.

# Calificaciones

OLSON HARRIS LTD. ha demostrado continuamente que es líder del sector para productos o servicios de alta calidad y garantizados de las siguientes maneras:

|  |  |
| --- | --- |
| Mano levantada con relleno sólido | Describa lo que distingue a la empresa de la competición (su propuesta de venta exclusiva). |

* Visión
* Inspiración
* Flexibilidad

|  |  |
| --- | --- |
| Mano levantada con relleno sólido | Describa los puntos fuertes de su empresa, focalizándose en la especialización que son más relevantes para este proyecto. Cuando sea apropiado, incluya fortalezas adicionales de su propuesta de venta única que brinden beneficios que el cliente podría no haber planteado.  Identifique las calificaciones que respaldan su capacidad para atender las necesidades específicas de los clientes para el proyecto.  Suministre información que muestre cómo puede cumplir con el cronograma requerido, como el personal/subcontratistas y el porcentaje de tiempo dedicado al proyecto. |

# Conclusión

|  |  |
| --- | --- |
| Mano levantada con relleno sólido | Cierre la propuesta con una declaración que demuestre su preocupación para el cliente y sus necesidades, su experiencia y su voluntad de ayudarles a resolver los problemas. Incluya los próximos pasos que esperaba y tenga en cuenta las formas en que pueden ponerse en contacto con usted. |

Esperamos trabajar con Northwind Traders y apoyar sus esfuerzos para mejorar su ciclo de ventas con CRM integrada, gestión de inventarios JIT y los servicios de formación y soporte técnico. Estamos seguros de que podemos enfrentar la mayoría de las dificultades y estamos dispuestos a asociarnos con usted para proporcionarle una solución de soporte TI eficaz.

Si tiene preguntas sobre esta propuesta, no dude en ponerse en contacto con Michelle a su conveniencia por correo electrónico a olson@ejemplo.com o por teléfono al (123) 456-7890. Nos pondremos en contacto con usted la próxima semana para organizar una conversación de seguimiento sobre la propuesta.

Gracias por su consideración,

Michelle Wattz   
Vicepresidente de ventas y marketing