



ByJCONSULTING

La Propuesta Comercial o el Presupuesto dice mucho de tu Empresa

A menudo recibimos como Presupuesto o como Propuesta Comercial de una empresa, directamente, un listado de precios con referencias de productos y unos descuentos.

La Propuesta Comercial dice mucho de nuestra Empresa.

Solemos invertir mucho esfuerzo y dinero en la presentación de nuestra empresa (web, materiales....), que está bien, pero no le dedicamos tanto cuando realizamos nuestra Propuesta Comercial.

¿Por qué debemos preparar muy bien una Propuesta Comercial?

Habitualmente:

- Será vista por **más personas** de la organización
- Será un documento que **perdure en el tiempo** (y a menudo estará a mano del decisor)

Por tanto, **no debemos asumir nada** en nuestra Propuesta Comercial y debemos presentarla como un relato atractivo que haga ver que somos la mejor opción.

Desde ByJ, recomendamos que la Propuesta Comercial tenga un esquema claro:

- **A. Confirmamos la necesidad** del Cliente: presentamos una Propuesta Comercial, para cubrir una necesidad (o un reto) que hemos detectado en el cliente. También debemos hacer referencia a las principales reuniones o encuentros que hemos llevado a cabo. Se puede hacer inicialmente una pequeña presentación de ambas empresas, pero el objetivo de este documento no es presentarnos, sino ofrecer un relato de por qué nos ha de elegir.

Proponemos que sea un documento claro, atractivo y muy al grano.



- **B. Presentamos nuestra solución:** explicamos cómo vamos a solucionar el reto o la necesidad del cliente. Si nuestro proyecto tiene fases, las explicamos (ofrecemos absoluta confianza a que el decisor nos escoja). Debemos hacer ver qué factores diferenciales hacen que nuestra empresa ofrezca la solución más adecuada.
- **C. Concretamos los beneficios para el Cliente:** debemos de reflejar los beneficios que va a obtener el cliente con nuestra solución
- **D. Propuesta económica**
- **E. Garantía:** resumir qué elementos o garantías ofrecemos para que el cliente se decida por nuestra solución. No es necesariamente la garantía en términos legales, sino reflejar qué elementos hacen que el cliente tenga toda la confianza en nosotros (experiencia, garantías adicionales.....)
- **F. Próximos pasos**
- **G. Contacto**

Proponemos que sea un documento claro, atractivo y muy al grano!
Sobre todo, debe ser un relato que exponga que somos LA SOLUCIÓN.

ByJCONSULTING
impulsamos tu negocio

Más información en:
www.byjconsulting.com