

**Obrazac predloga prodaje**

Obrazac prodajnog predloga se može koristiti da vam pomogne da strukturišete svoju prodajnu ponudu potencijalnim klijentima. Sadrži propratno pismo, prezentaciju kompanije, predlog rešenja, citat i šablon izjave klijenta. Izmenite ga po potrebi da odražava okolnosti vaše kompanije, industriju i rešenja ili proizvode.

[Datum]

[Ime klijenta]

[Kompanija klijenta]

[Adresa klijenta]

Dragi [Naziv klijenta],

Hvala vam što ste prihvatili ovaj predlog [vaše kompanije] da [vaš proizvod/uslugu] pružite [kompaniji klijenta].

Razumemo vaše potrebe [opišite rezultat koji kompanija klijenta želi da postigne]. Kao što ćete videti u priloženom materijalu, imamo [iskustvo/proces/alatke/tim] da vam pomognemo da postignete svoje ciljeve i [rešite konkretan problem.

Konkretno, mi donosimo [opišite svoju jedinstvenu ponudu vrednosti i element vašeg rešenja koji vas čini najboljim izborom]. Ovi kapaciteti će nam omogućiti da vam pružimo [opišite prednosti/rezultate koje će kompanija klijent dobiti].

Please do not hesitate to contact me at [phone number and/or email address] if you have any questions about our company or services.

Iskreno,

[Vaš potpis]

[Vaše ime]

[Vaša pozicija]

[Dodatne kontakt informacije]

**logo here**

[Vaš logo]

**Obrazac za predlog prodaje**

Za [kompanija koja je klijent]

[Naziv projekta]

[datum]

**Pripremio:**

[Vaše ime, pozicija, kompanija]

[Vaša adresa]

[Vaš broj telefona]

[Vaš emajl]

**1. Kratak pregled**

Objasnite koji problem želite da pomognete svom klijentu da reši. Navedite precizan rezime vašeg rešenja i ključne rezultate uključene u vaš predlog. Takođe uključuje:

* vremenski okviri projekta
* određivanje cena
* druge relevantne informacije za donosioce odluka

**2. Opis kompanije**

Opišite svoju kompaniju u dve do tri rečenice.

**3. Članovi tima**

Predstavite članove vašeg tima koji će podržavati vašeg klijenta.

|  |  |
| --- | --- |
| [unesite fotografiju zaposlenog]Image result for profile image | [Ime]* Relevantno dostignuće u karijeri 1
* Relevantno dostignuće u karijeri 2
* Relevantno dostignuće u karijeri 3
 |
| [unesite fotografiju zaposlenog]Image result for profile image | [Ime]* Relevantno dostignuće u karijeri 1
* Relevantno dostignuće u karijeri 2
* Relevantno dostignuće u karijeri 3
 |
| [unesite fotografiju zaposlenog]Image result for profile image | [Ime]* Relevantno dostignuće u karijeri 1
* Relevantno dostignuće u karijeri 2
* Relevantno dostignuće u karijeri 3
 |

**4. Bolne tačke klijenta**

Detaljno opišite ciljeve i zadatke klijenata i izazove sa kojima se suočavaju.

**5. Naše rešenje**

Kako će vaše rešenje rešiti njihov izazov? Objasnite obim predloženog projekta.

Objasnite rezultat i izvođenje projekta.

**Očekivani rezultati**

* Element 1
* Element 2
* Element 3

**6. Vremenski okvir**

Predložite akcioni plan korak po korak da biste objasnili kako i kada će vaše rešenje ili proizvod biti isporučeni klijentu.

|  |  |
| --- | --- |
| **Korak 1** [Detalji o realizaciji] | Datum realizacije  |
| **Korak 2** [Detalji o realizaciji] | Datum realizacije  |
| **Korak 3** [Detalji o realizaciji] | Datum realizacije  |
| **Korak 4** [Detalji o realizaciji] | Datum realizacije  |

**7. Ključne mere ishoda**

Uspeh ovog predloga počiva na sledećim [x] merama koje će se pratiti na sledeći način:

1. Metrika [objasni metriku]
2. Metrika [objasni metriku]
3. Metrika [objasni metriku]
4. Metrika [objasni metriku]

|  |
| --- |
| **Kvota****Element 1** Prvi zadatak u elementu 1 [$000.00]Drugi zadatak u elementu 1 [$000.00]Treći zadatak u elementu 1 [$000.00]**Element 2** Prvi zadatak u elementu 2 [$000.00]Drugi zadatak u elementu 2 [$000.00]Treći zadatak u elementu 2 [$000.00]**Element 3** Prvi zadatak u elementu 3 [$000.00]Drugi zadatak u elementu 3 [$000.00]Treći zadatak u elementu 3 [$000.00] |
| **Pod-ukupno**  [$000.00]**Porez na promet**  [$000.00]**Ukupno**  [$000.00] |

**Uslovi**

Finansijski i pravni uslovi kao deo predloga

**Garancija**

Vaša politika garancije

**Poverljivost**

Uveravanja o vašoj posvećenosti čuvanju poverljivosti informacija o klijentima

**Kontakt informacije**

Navedite kontakt informacije menadžera naloga kao i kolege u slučaju da se on ili ona ne mogu kontaktirati.

**Aneks 1: Svedočenje klijenta**

**Ime klijenta**

**Naziv kompanije (za B2B biznise)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Profil kompanije** (za B2B biznise)Opišite poslovanje klijenta. Često možete preuzeti jezik sa njihove veb stranice ili dokumentacije. | **Navedite fotografiju klijenta**Image result for profile image |
| **Problem**Opišite problem koji je vaš klijent pokušavao da reši. |
| **Rešenje**Objasnite kako ste pomogli klijentu. | **„Ubacite citat u koji klijent objašnjava koje je rezultate klijent mogao da postigne nakon poslovanja sa vašom kompanijom. ”**  |
| **Rezultati** Navedite konkretne primere rezultata koje ste postigli. Rezultati potkrepljeni brojevima su najuticajniji (tj. profit je povećan za 5% godišnje).  |

###