**Modeli i propozimit për shitje**

Modeli i Propozimit të Shitjes mund të përdoret për t'ju ndihmuar që ta strukturoni ofertën tuaj të shitjeve për klientët e mundshëm. Ky model përfshin një letër motivuese, prezantimin e kompanisë, propozimin e zgjidhjeve, cmimin dhe modelin e dëshmisë së klientit. Modifikojeni sipas nevojës për t’i pasqyruar rrethanat, industrinë dhe zgjidhjet ose produktet e kompanisë suaj.

[Data]

[Emri i klientit]

[Kompania e klientit]

[Adresa e klientit]

I nderuar [Emri i klientit],

Faleminderit që pranuat këtë propozim nga [kompania juaj] per te siguruar [produktin/shërbimin tuaj] për [kompania e klientit].

Ne e kuptojmë se ju keni nevojë për [përshkruani rezultatin që kompania e klientit kërkon të arrijë]. Siç do ta shihni në materialin e bashkangjitur, ne kemi [përvojë / proces / mjete / ekip] për t'ju ndihmuar që t’i arrini qëllimet tuaja dhe [zgjidhni një problem specifik].

Konkretisht, ne sjellim [përshkruani propozimin tuaj unik të vlerës dhe elementin e zgjidhjes suaj që ju bën zgjedhjen më të mirë]. Këto aftësi do të na lejojnë t'ju ofrojmë [përshkruani përfitimet/rezultatet që do të marrë kompania e klientit].

Ju lutem mos hezitoni të na kontaktoni në [numri i telefonit dhe/ose adresa e emailit] nëse keni ndonjë pyetje në lidhje me kompaninë ose shërbimet tona.

Sinqerisht,

[Nenshkrimi juaj]

[Emri juaj]

[Titulli juaj]

[Informacione shtesë të kontaktit]

**logo këtu**

[Logoja juaj]

**Modeli i propozimit për shitje**

Për [kompaninë e klientit]

[Emri i projektit]

[data]

**Përgatitur nga:**

[emri juaj, titulli, kompania]

[Adresa juaj]

[Numri juaj i telefonit]

[email-i juaj]

**1. Përmbledhje ekzekutive**

Shpjegoni se çfarë problemi dëshironi ta ndihmoni klientin tuaj ta zgjidhë. Jepni një përmbledhje të saktë të zgjidhjes suaj dhe të produkteve kryesore të përfshira në propozimin tuaj. Përfshini gjithashtu:

* afatet kohore të projektit
* çmimin
* informacione të tjera të rëndësishme për vendimmarrësit

**2. Përshkrimi i kompanisë**

Përshkruani kompaninë tuaj me dy deri në tre fjali.

**3. Anëtarët e ekipit**

Prezantoni anëtarët e ekipit tuaj që do ta mbështesin klientin tuaj.

|  |  |
| --- | --- |
| [Fut fotografinë e punonjësit]Image result for profile image | [Emri]* Arritja kryesore e karrierës 1
* Arritja kryesore e karrierës 2
* Arritja kryesore e karrierës 3
 |
| [Fut fotografinë e punonjësit]Image result for profile image | [Emri]* Arritja kryesore e karrierës 1
* Arritja kryesore e karrierës 2
* Arritja kryesore e karrierës 3
 |
| [Fut fotografinë e punonjësit]Image result for profile image | [Emri]* Arritja kryesore e karrierës 1
* Arritja kryesore e karrierës 2
* Arritja kryesore e karrierës 3
 |

**4. Problemet e klientit**

Përshkruani në detaje qëllimet dhe objektivat e klientëve dhe sfidat me të cilat po përballen.

**5. Zgjidhja jonë**

Si do ta zgjidhë puna juaj sfidën e tyre? Shpjegoni qëllimin e projektit të propozuar.

Shpjegoni produktet dhe ekzekutimin e projektit.

**Produktet**

* Elementi 1
* Elementi 2
* Elementi 3

**6. Afati kohor**

Propozoni një plan veprimi hap pas hapi për të shpjeguar se si dhe kur zgjidhja ose produkti juaj do t'i dorëzohet klientit.

|  |  |
| --- | --- |
| **Hapi 1**[detajet e produktit] | Data e dorëzimit |
| **Hapi 2**[detajet e produktit] | Data e dorëzimit |
| **Hapi 3**[detajet e produktit] | Data e dorëzimit |
| **Hapi 4**[detajet e produktit] | Data e dorëzimit |

**7. Parametrat kryesorë të rezultatit**

Suksesi i këtij propozimi qëndron në parametrat e mëposhtme [x] që do të gjurmohen si më poshtë:

1. Parametri [shpjegoni parametrin]
2. Parametri [shpjegoni parametrin]
3. Parametri [shpjegoni parametrin]
4. Parametri [shpjegoni parametrin]

|  |
| --- |
| **Kuotimi i cmimeve****Elementi 1** Detyra e parë në elementin 1 [000,00 $]Detyra e dytë në elementin 1 [000,00 $]Detyra e tretë në elementin 1 [000,00 $]**Elementi 2** Detyra e parë në elementin 2 [000,00 $]Detyra e dytë në elementin 2 [000,00 $]Detyra e tretë në elementin 2 [000,00 $]**Elementi 3** Detyra e parë në elementin 3 [000,00 $]Detyra e dytë në elementin 3 [000,00 $]Detyra e tretë në elementin 3 [000,00 $] |
| **Nëntotali** [000,00 $]**Taksa e shitjes**  [000,00 $]**Total**  [000,00 $] |

**Kushtet**

Kushtet financiare dhe ligjore të propozimit

**Garancia**

Politika juaj e garancisë

**Konfidencialiteti**

Garancitë për zotimin tuaj për të mbajtur konfidenciale informatat e klientit

**Informatat e kontaktit**

Jepni informatat e kontaktit të menaxherit të llogarisë, si dhe të një kolegu në rast se ai ose ajo nuk mund të kontaktohet.

**Shtojca 1: Dëshmia e klientit**

**Emri i klientit**

**Emri i kompanisë (për bizneset B2B)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Profili i kompanisë** (për bizneset B2B)Përshkruani biznesin e klientit. Shpesh mund të marrësh shembull nga gjuha e përdorur në faqen e tyre të internetit ose dokumentacioni i tyre. | **Fut fotografinë e klientit**Image result for profile image |
| **Problemi**Përshkruani problemin që klienti juaj po përpiqej të zgjidhte. |
| **Zgjidhja**Shpjegoni se si e keni ndihmuar klientin. | **"Vendosni një thënie me të cilën klienti shpjegon se çfarë rezultatesh ishte në gjendje të arrinte pasi bëri biznes me kompaninë tuaj.”** |
| **Rezultatet**Jepni shembuj konkretë të rezultateve që keni arritur. Rezultatet e mbështetura me shifra janë më të efektshmet (d.m.th. fitimet u rritën për 5% nga viti në vit). |

###