<Jūsų įmonė>  
Paslaugų pasiūlymas

Nepriklausomiems rangovams

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Pasaugų pasiūlymas yra nepriklausomų rangovų pardavimo įrankių rinkinio pagrindas. Viename dokumente, kurį galima naudoti kaip derybų dėl sutarties pagrindą, derinama pagrindinė įmonės informacija, jūsų unikalus pardavimo pasiūlymas ir žinios apie kliento poreikius ir pageidavimus.  Šį pasiūlymo pavyzdį naudokite kaip savo pasiūlymo struktūrą.  Norėdami panaikinti šešėliuotus patarimus (kaip šis), tiesiog spustelėkite patarimo tekstą, tada paspauskite tarpo klavišą.  Šio pasiūlymo turinio pavyzdžiuose yra vietos rezervavimo ženklų turinio, kurį pakeisite savo turiniu. Visas vietos rezervavimo ženklų tekstas yra apskliaustas kampiniais skliaustais (<>).] |

# Apžvalga

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Naudokite šią apžvalgą, kad pateiktumėte trumpą pasiūlymo priežasčių santrauką ir būdus, kaip geriausiai padėti patenkinti kliento poreikius. Šią santrauką galėsite išplėsti likusioje pasiūlymo dalyje.] |

<Jūsų įmonė> pateikia šį paslaugų pasiūlymą, kad padėtų <Kliento įmonė> pasiekti savo tikslų didinant klientų pasitenkinimą – <rengiame naujos užsakymų įvedimo ir vykdymo sistemos mokymus ir teikiame palaikymą po pardavimo. Mes esame partneriai su dešimtimis mažų įmonių visame Šiaurės Rytų regione, įmonių, kurios įsipareigojo gerinti klientų aptarnavimą užtikrindamos patogumą, užsakymų tikslumą ir savalaikį pristatymą.>

## Tikslas

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Įtraukite tikslo teiginį, kuris apimtų problemą ir pagrindinę jūsų sprendimo temą. Perteikite kliento poreikius, nustatytus pasiūlymo užklausoje ar ankstesnio susitikimo metu.] |

* <1 poreikis: pagerinti reagavimo į klientų klausimus laiką>
* <2 poreikis: gerinti papildomų / panašių produktų pardavimo apimtis>
* <3 poreikis: spartus darbuotojų mokymas dirbti nauja sistema>

## Galimybė

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Įtraukite pagrindinius aspektus ir nustatykite galimybę. Perteikite anksčiau nustatytus (pvz., pasiūlymo užklausoje ar ankstesnio susitikimo metu) kliento projekto tikslus.] |

* <1 tikslas: išmokyti visus klientų aptarnavimo specialistus dirbti nauja sistema per 6 savaites nuo jos paleidimo>
* <2 tikslas: integruoti pardavimo mokymus ir funkcinius mokymus dirbti nauja sistema>
* <3 tikslas: 6 savaites po mokymų stebėti pardavimo apimtis, pelno koeficientus ir pagrindinius pasitenkinimo rodiklius >

## Sprendimas

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Įtraukite rekomendacijas, padėsiančias įgyvendinti siūlomą sprendimą. Apibendrinkite, ką siūlote daryti ir kaip ketinate pasiekti tikslus. Tai galėsite aprašyti išsamiau skyriuje „Mūsų pasiūlymas“.] |

* <1 rekomendacija: 1 rekomendacijos teiginys>
* <2 rekomendacija: 2 rekomendacijos teiginys>
* <3 rekomendacija: 3 rekomendacijos teiginys>

# Mūsų pasiūlymas

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Pateikite bendrąją informaciją, įskaitant trumpą savo įmonės aprašą, kliento poreikių suvokimą ir konkrečias spręstinas problemas. Be to, galite įtraukti susijusių tyrimų rezultatus, projekto retrospektyvą ir papildomus veiksnius, turinčius įtakos kliento poreikiams, pvz., socialinės-ekonominės tendencijos ar būsimos taisyklės.  Parodykite, kad suprantate naudą, kurios gali tikėtis klientas. Pvz., aprašykite pavojus (kas gali būti prarasta), kurie gali atsirasti, jei nebus imtasi atitinkamų veiksmų ir palyginkite tai su nauda, kurią jie gali gauti tinkamai pasirinkę veiksmų eigą. Jei taikytina, apibrėžkite galimas problemines kliento sritis ir kaip galite išspręsti atsirasiančias problemas. Tai gali būti pagrindinės problemos, kurios atrodo paprastos, ir dažnai jos neminimos varžantis dėl pasiūlymų.  Aprašykite, kaip jūsų gebėjimai ir siūlomas sprendimas padės pasiekti kliento projekto tikslus, nurodykite savo unikalią kvalifikaciją, padėsiančią realizuoti dabartinę galimybę.] |

<Kliento įmonė> turi puikią kokybiško paslaugų teikimo klientams reputaciją. Tačiau susidurdama su platinimo sistemų pokyčiais, ekonomikos poveikiu transportavimui ir logistikai bei apribojimais, neleidžiančiais visiškai išnaudoti technologijų patobulinimų, <Kliento įmonė> gali patirti pardavimo pajamų sumažėjimą, nes klientai bus nepatenkinti lėtu pristatymu ir aptarnavimu.

Mes sukūrėme sprendimą, padėsiantį išlikti pirmaujantiems klientų pasitenkinimo tendencijų srityje, ir siūlome, kad <Kliento įmonė> įdiegtų logistinį sprendimą, orientuotą į savalaikį užsakymų valdymą ir daugelio rankinių pristatymo proceso veiksmų automatizavimą. Mūsų sprendimas lengvai integruojamas į įvairius standartinius CRM sprendimus ir <Kliento įmonė> galėtų visiškai išnaudoti didesnį produktyvumą visame pardavimo cikle. Svarbiausia, kad mes rengiame šio naujo sprendimo mokymus ir teikiame palaikymą, o tai garantuos, kad jūsų darbuotojai greitai išmoks ir panaudos konkrečius pardavimo proceso, klientų pasitenkinimo užtikrinimo ir pardavimo rodiklių gerinimo patobulinimus.

## Pagrindinės priežastys

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Aprašykite jūsų pasiūlyto projekto sukūrimo priežastis. Gali prireikti nurodyti, kodėl pasirinkote šį unikalų metodą. Apsvarstykite galimybę į pagrindines priežastis įtraukti toliau nurodytas dalis.] |

* Tyrimas
* Rinkos galimybės
* Atitikimas misijai
* Dabartiniai ištekliai / technologijos

## Vykdymo strategija

Mūsų vykdymo strategija apima patikrintas technologijas, kvalifikuotus darbuotojus ir labai lankstų proceso produktų valdymo metodą. Čia pateikiamas mūsų projekto metodų aprašas, įskaitant tai, kaip projektas bus plėtojamas, siūlomas įvykių grafikas ir priežastys, kodėl siūlome realizuoti projektą, kaip aprašyta.

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Apibendrinkite savo strategiją pagal kliento poreikių tyrimą, savo patirtį teikiant panašias paslaugas kitiems klientams ir pan.] |

## Techniniai / projekto valdymo metodai

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Išsamiai aprašykite, kaip bus valdomas projektas nuo pradžios iki pabaigos. Čia įtraukite konkrečias proceso produktų gavimo metodikas, projekto valdymo įrankius ir technikas, ryšius su klientu, vertinimo ir rizikos mažinimo metodus bei projekto įvertinimo būdą.] |

## Ištekliai

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Aprašykite turimus ar planuojamus įsigyti išteklius, pvz., kvalifikuotus rangovus, įrangą ir technologijas.] |

## Projekto produktai

Toliau pateikiamas išsamus projekto produktų sąrašas:

|  |  |
| --- | --- |
| Produktas | Aprašas |
| <1 produktas> | <Trumpas aprašas> |
|  |  |
|  |  |

## Vykdymo grafikas

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Apibendrinkite su projektu susijusių įvykių grafiką nuo pradžios iki pabaigos.] |

Pagrindinės projekto datos nurodytos toliau. Datos apskaičiuotos kaip labiausiai tikėtinos ir vykdant projektą gali keisti.

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Į toliau pateiktą lentelę įtraukite visas svarbias su projektu susijusias datas ir trukmę. Pateiktas aprašas yra tik kaip pavyzdys: jį pakeiskite turinčiu prasmę aprašu, susijusiu su jūsų projektu. Aprašą gali sudaryti tokie elementai kaip mokėjimas ir projekto gairės, diegimo grafikas, susitikimai ar apžvalgos.] |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Aprašas | Pradžios data | Pabaigos data | Trukmė |
| <Projekto pradžia> |  |  |  |
| <1 gairė> |  |  |  |
| <2 gairė> |  |  |  |
| <1 etapo užbaigimas> |  |  |  |
| <3 gairė> |  |  |  |
| <4 gairė> |  |  |  |
| <2 etapo užbaigimas> |  |  |  |
| <5 gairė> |  |  |  |
| <6 gairė> |  |  |  |
| <Projekto pabaiga> |  |  |  |

## Pateikiama medžiaga

Toliau nurodytą šio projekto medžiagą pateiks <Kliento įmonė> . Kad galėtumėte įvykdyti projekto gaires, <Jūsų įmonė> ši medžiaga turi būti pateikta pagal grafiką. Šioje lentelėje įtraukti terminai – tai labiausiai tikėtinos datos, pagrįstos dabar siūlomomis projekto datomis:

|  |  |
| --- | --- |
| Medžiagą turi pateikti <Kliento įmonė> | Terminas\* |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

\* Mes neatsakome už išlaidas, kurios bus viršytos, jei klientas nustatytu laiku nepateiks medžiagos.

# Laukiami rezultatai

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Aprašykite laukiamus projekto rezultatus ir kodėl jūsų metodas padės šiuos rezultatus pasiekti.] |

Tikimės, kad dėl mūsų siūlomo <Kliento įmonė>reikalavimus tenkinančio sprendimo bus pateikti šie rezultatai:

## Finansinė nauda

* <1 rezultatas: trumpas laukiamo rezultato aprašas>
* <2 rezultatas: trumpas laukiamo rezultato aprašas>
* <3 rezultatas: trumpas laukiamo rezultato aprašas>

## Techninė nauda

* <1 rezultatas: trumpas laukiamo rezultato aprašas>
* <2 rezultatas: trumpas laukiamo rezultato aprašas>
* <3 rezultatas: trumpas laukiamo rezultato aprašas>

## Kita nauda

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Šį skyrių naudokite mažiau akivaizdžiai naudai aprašyti, pvz., pagerėjusi moralė ar padidėjęs klientų pasitenkinimas.] |

# Kainos

Toliau pateiktoje lentelėje išvardyta šiame pasiūlyme aprašytų paslaugų kainų išsami informacija. Šios kainos galioja <## dienų> nuo pasiūlymo pateikimo:

|  |  |
| --- | --- |
| <1 kategorija> paslaugų išlaidos | Kaina |
| <Elemento aprašas> | <0 000,00 Lt> |
|  |  |
|  |  |
| <1 kategorijos> paslaugų išlaidų bendroji suma | <0 000,00 Lt> |
| **<2 kategorija> paslaugų išlaidos** |  |
| Įranga |  |
| Licencijų mokesčiai |  |
| Įrangos nuoma |  |
| Mokymas |  |
| Kelionės |  |
| Rinkodara |  |
| Gabenimas / tvarkymas |  |
| <2 kategorijos> paslaugų išlaidų bendroji suma |  |
| **<3 kategorija> paslaugų išlaidos** |  |
|  |  |
| <3 kategorijos> paslaugų išlaidų bendroji suma |  |
| Iš viso |  |

<Pavyzdys> Atsakomybės atsisakymas: ankstesnėje lentelėje pateiktos apskaičiuotos aptartų paslaugų kainos. Ši suvestinė nėra galutinės kainos garantija. Apskaičiavimai gali keistis, jei dar neįvykdžius sutarties bus pakeistos projekto specifikacijos ar užsakomųjų paslaugų kainos.

# Kvalifikacija

<Jūsų įmonė> nuolat įrodo, kad yra pramonės šakos lyderė, teikianti <aukštos kokybės / garantuotąjį> <produktą / paslaugą> šiais būdais:

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Aprašykite, kuo jūsų įmonė išsiskiria iš konkurentų (jūsų unikalus pardavimo pasiūlymas).] |

* <1 unikalus bruožas>
* <2 unikalus bruožas>
* <3 unikalus bruožas>

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Aprašykite savo įmonės privalumus, daugiausia dėmesio skirdami labiausiai su šiuo projektu susijusiai specializacijai. Galite įtraukti papildomų savo unikalaus pardavimo pasiūlymo privalumų, teikiančių klientui naudos, kurios jis neįvardijo.  Nurodykite kvalifikaciją, padedančią tenkinti konkrečius su projektu susijusius kliento poreikius.  Pateikite informaciją, parodančią, kad galite laikytis reikiamo grafiko, pvz., apie darbuotojus / subrangovus ir projektui skiriamo laiko procentą.] |

# Išvados

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Užbaikite pasiūlymą teiginiu, kuris parodytų jūsų domėjimąsi klientu ir jo poreikiais, jūsų patirtį ir norą padėti išspręsti esamas problemas. Įtraukite informaciją apie laukiamus tolimesnius veiksmus ir paminėkite, kaip galima su jumis susiekti.] |

Tikimės dirbti su <Kliento įmonė> ir remiame jūsų pastangas gerinti pardavimo ciklą naudojant <integruotą CRM, savalaikį atsargų valdymą bei mokymo ir palaikymo paslaugas>. Esame įsitikinę, kad galime priimti būsimus iššūkius ir būti jūsų partneriu pateikdami efektyvų IT pagrįstą sprendimą.

Jei turite klausimų dėl šio pasiūlymo, kreipkitės į <Vardas, pavardė> jums patogiu laiku el. paštu <El. pašto adresas> arba telefonu <Telefonas>. Mes susisieksime su jumis kitą savaitę ir susitarsime dėl tolimesnio pokalbio dėl pasiūlymo.

Dėkoju už dėmesį

<Vardas, pavardė>  
<Pareigos>