<החברה שלך>
הצעת שירותים

עבור קבלנים עצמאיים

|  |  |
| --- | --- |
|  | [הצעת השירותים נמצאת בלב ערכת כלי המכירות של הקבלן העצמאי. היא משלבת פרטים חשובים על החברה, את הצעת המכירה הייחודית שלך ואת הידיעות שלך לגבי צרכי הלקוח. כל זאת במסמך יחיד שיכול לשמש גם כבסיס למשא ומתן על חוזה. השתמש בהצעה לדוגמה זו כבסיס לפיתוח הצעה משלך.כדי למחוק עצות מוצללות (כגון זו), פשוט לחץ על טקסט העצה והקש על מקש הרווח.התוכן לדוגמה שמופיע לכל אורך הצעה זו כולל תוכן מציין מיקום שאותו תוכל להחליף בתוכן משלך. כל קטעי הטקסט המהווים מצייני מיקום מוקפים בסוגריים זוויתיים (<>).] |

# סקירה

|  |  |
| --- | --- |
|  | [השתמש במבט הכולל כדי לספק סיכום קצר לגבי הסיבה להצעה שלך, וכיצד אתה תוכל לתמוך בצורה הטובה ביותר בצרכי הלקוח. תוכל להרחיב עוד בנושא מעבר לסיכום לכל אורך ההצעה שלך.] |

<החברה שלך> שמחה לשלוח הצעת שירותים זו לתמיכה ב: <החברה של הלקוח> בהשגת מטרותיה לשיפור שביעות רצון לקוחותיה על-ידי <מתן הדרכה ותמיכה לאחר המכירה עבור מערכת הזנת ומימוש ההזמנות החדשה שלה. אנו משתפים פעולה עם עשרות עסקים קטנים בכל האזור - עסקים המחויבים לשיפור חוויית הלקוח על-ידי שיפור הנוחות, הקפדה בביצוע ההזמנות ומסירת המוצרים בזמן.>

## היעד

|  |  |
| --- | --- |
|  | [כלול הצהרת הצעה המכסה את הבעיה ואת נושאי המפתח הנוגעים לפתרון שלך. ציין מחדש את צרכי הלקוח כפי שנקבעו לאחר עיון בהנפקת הבקשה להצעה של הלקוח או לאחר תהליך הראיון הקודם.] |

* <צורך #1: שיפור זמן התגובה לשאלות של לקוחות >
* <צורך #2: שיפור נקודות תורפה בנפחי המכירות הנלוות והמכירות הצולבות>
* <צורך #3: הדרכה מהירה של הצוות להכרת המערכת החדשה>

## ההזדמנות

|  |  |
| --- | --- |
|  | [כלול נקודות חשובות וזהה את ההזדמנות. הצהר מחדש על יעדי הפרוייקט של הלקוח כפי שזיהית אותם לפני כן (כגון באמצעות הנפקת הבקשה להצעה, הראיון וכדומה).] |

* <יעד #1: הדרכה של כל נציגי שירות הלקוחות לגבי המערכת החדשה בתוך שישה שבועות מתאריך העלייה לאוויר>
* <יעד #2: שילוב הדרכת מכירות עם הדרכה פונקציונלית לגבי המערכת החדשה>
* <יעד #3: ניטור נפח המכירות, שיעורי ההחזרות ומדדי שביעות הרצון העיקריים במשך שישה שבועות לאחר ההדרכה>

## הפתרון

|  |  |
| --- | --- |
|  | [כלול המלצות המובילות לפתרון ההעצה שלך. סכם את כוונותיך ואת האופן שבו אתה מתכנן לעמוד ביעדים. תוכל להרחיב על פרטים אלה במקטע 'ההצעה שלנו'.] |

* <המלצה #1: הצהרת המלצה #1 >
* <המלצה #2: הצהרת המלצה #2>
* <המלצה #3: הצהרת המלצה #3>

# ההצעה שלנו

|  |  |
| --- | --- |
|  | [ספק פרטי רקע, כולל רקע קצר לגבי החברה שלך והבנתך את צרכי הלקוח ואת הבעיות הספציפיות שדורשות טיפול. ייתכן שתבחר גם לכלול תוצאות של מחקרים קשורים, היסטוריית פרוייקטים וגורמים נוספים המשפיעים על צרכי הלקוח, כגון מגמות כלכליות-חברתיות או תקנות שעומדות להיכנס לתוקפן.הצג את הבנתך לגבי היתרונות שהלקוח צפוי לקבל. לדוגמה, תאר את הסיכונים - מה עלול להשתבש - אם הפעולה הנדרשת לא תינקט והשווה מידע זה ליתרונות שניתן יהיה להשיג הודות לפעולה מתקנת. אם הדבר רלוונטי, התמקד בתחומים רגישים פוטנציאליים וכיצד תוכל לטפל בהם. אלה עשויים להיות בעיות מהותיות הנראות מובנות מאליהן, אך לעתים קרובות הן זוכות להתעלמות מהצעות מתחרות.תאר כיצד היכולות שלך ופתרון ההצעה שלך מיישרים קו עם יעדי הלקוח עבור הפרוייקט, כולל כיצד כישוריך יכולים להוות מענה ייחודי להזדמנות הנוכחית.] |

<החברה של הלקוח> ידועה במוניטין הטוב שלה בכל מה שנוגע לשירות לקוחות איכותי. עם זאת, מאחר שהיא עומדת מול שינויים במערכות ההפצה, שינויים כלכליים שליליים בתחומי התחבורה והלוגיסטיקה ומגבלות המונעות ממנה לנצל במלואם את השיפורים הטכנולוגיים, <החברה של הלקוח> ניצבת מול האפשרות לירידה בהכנסות על מכירות עקב הרגשת הלקוחות כי חלה האטה בזמני המשלוח והשירות.

פיתחנו פתרונות שיעזרו לעסקים להיות מעודכנים תמיד במגמות המשתנות של שביעות רצון הלקוחות ואנו מציעים כי <החברה של הלקוח> תיישם פתרון לוגיסטי המתמקד בניהול הזמנות בשיטת JIT ואוטומציה של שלבים ידניים רבים בתהליך המסירה הנוכחי. הפתרון שלנו משתלב בקלות עם מגוון רחב של פתרונות CRM סטנדרטיים ויכול לאפשר ל <החברה של הלקוח> לממש באופן מלא את יתרונות היעילות המשופרת לאורך מחזור המכירה כולו. חשוב מכל, אנו מספקים הדרכה ותמיכה עבור פתרון חדש זה כדי לוודא שהצוות שלכם יוכל להעדכן במהירות ולהתחיל לממש שיפורים משמעותיים בסגירת מכירות, שביעות רצון הלקוחות ומדדי המכירות.

## נימוק

|  |  |
| --- | --- |
|  | [תאר את הסיבות שלך לפיתוח הפרוייקט כפי שהצעת אותן. ייתכן שיהיה עליך להצדיק את בחירתך בגישה הייחודית שלך. שקול לכלול את הנקודות הבאות בהסבר שלך.] |

* מחקר
* הזדמנויות השוק
* יישור קו עם המשימה
* משאבים/טכנולוגיות נוכחיים

## אסטרטגיית ביצוע

אסטרטגיית הביצוע שלנו משלבת מתודולוגיות מוכחות, אנשי צוות בעלי הכשרה מעולה וגישה קשובה במיוחד לניהול תוצרים. להלן תיאור של שיטות הפרוייקט שלנו, כולל האופן שבו הפרוייקט יפותח, הצעת ציר זמן לאירועים וסיבות להצעתנו לפתח את הפרוייקט כפי שמתואר.

|  |  |
| --- | --- |
|  | [סכם את האסטרטגיה שלך בהתבסס על המחקר שביצעת על צרכי הלקוח, על נסיונך במתן שירותים דומים ללקוחות אחרים וכדומה.] |

## גישה טכנית/גישה לפרוייקט

|  |  |
| --- | --- |
|  | [תאר את פרטי ניהול הפרוייקט מתחילתו ועד סופו. הדבר יכלול את המתודולוגיות הספציפיות שלך להשלמת תוצרים, כלים וטכנולוגיות לניהול הפרוייקט, תקשורת עם הלקוח, שיטות להערכה ומזעור סיכונים ואופן ההערכה של הפרוייקט.] |

## משאבים

|  |  |
| --- | --- |
|  | [תאר את המשאבים שברשותך או שבכוונתך לרכוש, כגון קבלנים מוסמכים, מתקנים וטכנולוגיות.] |

## תוצרי הפרוייקט

להלן רשימה מלאה של כל תוצרי הפרוייקט:

|  |  |
| --- | --- |
| תוצר | תיאור |
| <תוצר #1> | <תיאור קצר> |
|  |  |
|  |  |

## ציר זמן לביצוע

|  |  |
| --- | --- |
|  | [סכם את ציר הזמן של אירועים הקשורים לפרוייקט מתחילתו ועד סופו.] |

תאריכי מפתח בפרוייקט מפורטים להלן. התאריכים מהווים הערכה משוערת ונתונים לשינוי עד לביצוע חוזה.

|  |  |
| --- | --- |
|  | [בטבלה הבאה, כלול את כל התאריכים החשובים הקשורים לפרוייקט. ציין בנפרד תאריך ומשך זמן. התיאורים המוצגים נועדו למטרת המחשה בלבד: החלף אותם בתיאורים רלוונטיים הקשורים לפרוייקט שלך. פריטים אלה עשויים לכלול אבני דרך הקשורות לתשלומים ולפרוייקט, לוחות זמנים הקשורים להתקנות, פגישות או סקירות.] |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| תיאור | תאריך התחלה | תאריך סיום | משך זמן |
| <התחלת הפרוייקט> |  |  |  |
| <אבן דרך 1> |  |  |  |
| <אבן דרך 2> |  |  |  |
| <שלב 1 הושלם> |  |  |  |
| <אבן דרך 3> |  |  |  |
| <אבן דרך 4> |  |  |  |
| <שלב 2 הושלם> |  |  |  |
| <אבן דרך 5> |  |  |  |
| <אבן דרך 6> |  |  |  |
| <סיום הפרוייקט> |  |  |  |

## חומרים שסופקו

החומרים הבאים סופקו על-ידי <החברה של הלקוח> עבור פרוייקט זה. עבור <החברה שלך> כדי לעמוד באבני הדרך של הפרוייקט, יש לספק חומרים אלה בזמן. תאריכי היעד הכלולים בטבלה הבאה מייצגים את הניחוש הטוב ביותר שלנו בהתבסס על תאריכים מוצעים עבור הפרוייקט:

|  |  |
| --- | --- |
| חומרים שיסופקו על-ידי <החברה של הלקוח> | תאריך יעד\* |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

\*איננו יכולים לקחת אחריות על עלויות חריגות הנגרמות בעקבות אי-משלוח חומרים על-ידי הלקוח בתאריכי היעד שנקבעו מראש.

# תוצאות צפויות

|  |  |
| --- | --- |
|  | [תאר את התוצאות הצפויות של הפרוייקט ומדוע הגישה שלך תשיג תוצאות אלה.] |

אנו צופים מהפתרון המוצע שלנו עבור דרישותיה של <החברה של הלקוח>לספק את התוצאות הבאות:

## יתרונות כספיים

* <תוצאה #1: תיאור קצר של התוצאה הרצויה>
* <תוצאה #2: תיאור קצר של התוצאה הרצויה>
* <תוצאה #3: תיאור קצר של התוצאה הרצויה>

## יתרונות טכניים

* <תוצאה #1: תיאור קצר של התוצאה הרצויה>
* <תוצאה #2: תיאור קצר של התוצאה הרצויה>
* <תוצאה #3: תיאור קצר של התוצאה הרצויה>

## יתרונות אחרים

|  |  |
| --- | --- |
|  | [השתמש במקטע זה כדי לתאר יתרונות פחות מוחשיים כגון העלאת המורל או שביעות רצון לקוחות משופרת.] |

# תמחור

הטבלה הבאה מפרטת את התמחור עבור אספקת השירותים המפורטים בהצעה זו. תמחור זה תקף למשך <## ימים> החל מתאריך הצעה זו:

|  |  |
| --- | --- |
| עלות שירותים עבור <קטגוריה #1> | מחיר |
| <תיאור מוצר> | <₪ 0,000.00> |
|  |  |
|  |  |
| סה"כ עלות שירותים עבור <קטגוריה #1> | <₪ 0,000.00> |
| **עלות שירותים עבור <קטגוריה #2>** |  |
| מתקנים |  |
| עלויות רישוי |  |
| השכרת ציוד |  |
| הדרכה |  |
| מסעות |  |
| שיווק |  |
| משלוח/טיפול |  |
| סה"כ עלות שירותים עבור <קטגוריה #2> |  |
| **עלות שירותים עבור <קטגוריה #3>** |  |
|  |  |
| סה"כ עלות שירותים עבור <קטגוריה #3> |  |
| סה"כ |  |

כתב ויתור <לדוגמה>: המחירים המופיעים בטבלה שלעיל מהווים הערכה עבור השירותים הנדונים. סיכום זה אינו מהווה אחריות לעלות הסופית. הערכות אלה נתונות לשינוי במקרה של שינוי מפרטי הפרוייקט או במידה שיחולו שינויים בעלויות של שירותי מיקור חוץ לפני ביצוע החוזה.

# כישורים

<החברה שלך> מוכיחה את עצמה שוב ושוב כמובילה בתעשיה בכל הנוגע ל<איכות גבוהה/מובטחת> של <מוצרים/שירותים> בדרכים הבאות:

|  |  |
| --- | --- |
|  | [תאר מה מבדיל את החברה שלך מהמתחרות (הצעת המכירה הייחודית שלך).] |

* <נקודה ייחודית #1>
* <נקודה ייחודית #2>
* <נקודה ייחודית #3>

|  |  |
| --- | --- |
|  | [תאר את נקודות החוזק של החברה שלך. התמקד בהתמחויות הרלוונטיות ביותר לפרוייקט זה. בהתאם לצורך, כלול נקודות חוזק נוספות עבור הצעת המכירה הייחודית שלך המספקות יתרונות שייתכן שהלקוח לא שקל עד כה.זהה כישורים התומכים ביכולתך לספק מענה לצרכים ספציפיים של הלקוח עבור הפרוייקט.ספק מידע המראה כיצד תוכל לעמוד בלוח הזמנים הנדרש, כגון כח אדם/קבלני משנה ואחוזי זמן שיושקעו בפרוייקט.] |

# מסקנה

|  |  |
| --- | --- |
|  | [סיים את ההצעה בהצהרה המדגימה את דאגתך ללקוח ולצרכים שלו, את המומחיות שלך ואת נכונותך לעזור ללקוח לפתור את הבעיה. כלול שלבים עתידיים צפויים ודרכים ליצירת קשר איתך.] |

אנו מצפים לעבוד יחד עם <החברה של הלקוח> ולתמוך במאמציכם לשפר את מחזור המכירות שלכם באמצעות <CRM וניהול מלאי בשיטת JIT משולבים, יחד עם שירותי הדרכה ותמיכה>. אנו בטוחים שנוכל לעמוד באתגרים הניצבים לפנינו ואנו מוכנים לפעול אתכם בשותפות למען מתן פתרון תמיכת IT יעיל.

אם יש לכם שאלות כלשהן בנוגע להצעה זו, אל תהססו לפנות אל <שם> בזמן הנוח לכם בדואר אלקטרוני לכתובת <כתובת דואר אלקטרוני> או בטלפון למספר <מספר טלפון>. אנו ניצור אתכם קשר בשבוע הקרוב על-מנת לקבוע שיחת המשך להצעה.

תודה על שאתם שוקלים את שירותינו,

<שם>
<תפקיד>