<您的公司>
服务提案

适用于独立承包商

|  |  |
| --- | --- |
|  | [服务提案是独立承包商的销售工具套件的核心。它将关键公司信息、您的独特销售主张以及您对客户需求的了解全部组合到单个文档中，该文档也可以充当合同谈判的基础。 使用此示例提案作为制定您自己的提案的大纲。要删除任何带阴影的提示（例如此提示），只需单击提示文本，然后按空格键。此提案中的示例内容包括供您替换为自己的文本的占位符内容。尖括号 (<>) 中包括所有占位符文本。] |

# 概述

|  |  |
| --- | --- |
|  | [使用概述提供提案原因的简短摘要以及您如何为客户需求提供最佳支持。您可以在提案的剩余部分详细阐述此摘要。] |

<您的公司> 非常乐意提交此服务提案来促进 <客户的公司> 达成其提高客户满意度这一目标，方法是针对其新的订单录入和履行系统提供培训和售后支持。我们与东北部地区许多小型企业展开了合作，这些企业致力于在便利性、订单准确性和及时交付方面改进客户体验。

## 目标

|  |  |
| --- | --- |
|  | [包括目的说明，涵盖与您的解决方案相关的问题和关键主题。重申通过阅读 RFP 或您以前的会谈过程确定的客户需求。] |

* <需求 1：缩短客户问题的响应时间 >
* <需求 2：改变向上销售/交叉销售量方面的劣势>
* <需求 3：就新系统对员工快速进行培训>

## 机遇

|  |  |
| --- | --- |
|  | [包括主要点并确定机遇。重申您以前确定（例如通过 RTP、会谈等）的客户项目目标 。] |

* <目标 1：在上线日期的 6 周内就新系统对所有 CSR 进行培训>
* <目标 2：将销售培训与新系统的功能性培训相融合>
* <目标 3：在培训后的 6 周内监控销售量、退货率和关键满意度指标>

## 解决方案

|  |  |
| --- | --- |
|  | [包括促成您提议的解决方案的建议。概括说明您建议执行的操作以及如何达成目标。您能够在“我们的提案”部分详细阐述。] |

* <建议 1：建议 1 阐述>
* <建议 2：建议 2 阐述>
* <建议 3：建议 3 阐述>

# 我们的提案

|  |  |
| --- | --- |
|  | [提供背景信息，包括您的公司的简短背景介绍、您对客户需求的了解以及待解决的特定问题。您可能也会选择包括任何相关研究的结果、项目历史记录以及会影响客户需求的其他因素（例如，社会经济趋势或面临管制）。展示您对客户可以期望的好处的理解。例如，描述风险（如果不采取适当操作则可能造成的损失），并将风险与通过积极行动而获得的收益进行比较。如果适用，请识别客户端的潜在关注区域以及如何解决。此类项目可能是微不足道但竞争提案通常会忽视的基础问题。描述您的能力和提议的解决方案如何达成客户的项目目标，包括您的资格如何独特地满足当前机遇的要求。] |

<客户的公司> 因其优质客户服务而享有盛誉。然而，面临分发系统的变革、经济给运输和物流带来的影响以及妨碍充分利用技术改进的限制， <客户的公司> 面临因客户认为交付和服务速度缓慢而销售收入减少的可能性。

我们开发了解决方案来帮助企业在客户满意度方面保持领先地位，并建议 <客户的公司> 实施一种侧重于 JIT 订单管理和交付流程中的许多人工步骤自动化的物流解决方案。我们的解决方案可轻松地与各种现成的 CRM 解决方案进行集成，使 <客户的公司> 能够完全实现在整个销售周期内提高生产效率所带来的好处。最重要的是，我们将针对此新的解决方案提供培训和支持，以确保您的员工可以在销售缔结、客户满意度和销售指标方面快速提升并实现具体改进。

## 理由

|  |  |
| --- | --- |
|  | [描述按照您的提议开发项目的原因。您可能需要证明为什么您选择您的独特方法。请考虑在您的理由中包括以下要点。] |

* 研究
* 市场机遇
* 与使命一致
* 当前资源/技术

## 执行战略

我们的执行战略融合了经过证实的方法、最有资格的人员和对管理可交付结果的高度响应方法。下面是我们的项目方法的描述，包括如何开发项目、建议的活动日程表以及我们建议按照所述开发项目的原因。

|  |  |
| --- | --- |
|  | [基于您对客户需求所做的研究、您在向客户提供类似服务方面的经验等概括介绍您的战略。] |

## 技术/项目方法

|  |  |
| --- | --- |
|  | [描述有关如何至始至终管理您的项目的详细信息。这包括完成可交付结果的具体方法、项目管理工具和技术、与客户的通信、评估和缓解风险的方法以及如何评估项目。] |

## 资源

|  |  |
| --- | --- |
|  | [描述您现有的或计划获得的资源，如合格的承包商、设施和技术。] |

## 项目可交付结果

下面是所有项目可交付结果的完整列表：

|  |  |
| --- | --- |
| 可交付结果 | 说明 |
| <可交付结果 1> | <简短说明> |
|  |  |
|  |  |

## 执行日程表

|  |  |
| --- | --- |
|  | [概括介绍基于项目的活动的日程表（从开始到结束）。] |

下面概述了关键项目日期。日期是最佳猜测估计，在执行合同之前可能会更改。

|  |  |
| --- | --- |
|  | [在下面的表格中，包括与项目相关的所有重要日期，按日期和持续时间进行细分。显示的描述仅用于演示目的：请将其替换为与您的项目相关的有意义的描述。项目可以包括付款和项目里程碑、安装计划、会议或审阅等内容。] |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 说明 | 开始日期 | 结束日期 | 持续时间 |
| <项目开始> |  |  |  |
| <里程碑 1> |  |  |  |
| <里程碑 2> |  |  |  |
| <阶段 1 完成> |  |  |  |
| <里程碑 3> |  |  |  |
| <里程碑 4> |  |  |  |
| <阶段 2 完成> |  |  |  |
| <里程碑 5> |  |  |  |
| <里程碑 6> |  |  |  |
| <项目结束> |  |  |  |

## 提供的材料

以下材料由 <客户的公司> 针对此项目提供。为使 <您的公司> 符合项目里程碑，必须按计划提供此材料。下表中包括的截止日期代表我们基于当前建议的项目日期所做的最佳猜测：

|  |  |
| --- | --- |
| 由 <客户的公司> 提供的材料 | 截止日期\* |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

\*我们无法对由客户无法按商定的截止日期交付材料而导致的成本超支进行负责。

# 预期结果

|  |  |
| --- | --- |
|  | [描述项目的预期结果以及为什么您的方法将达成那些结果。] |

我们期望我们的解决方案能够满足 <客户的公司>的要求，从而提供以下结果：

## 财务好处

* <结果 1：预期结果的简短说明>
* <结果 2：预期结果的简短说明>
* <结果 3：预期结果的简短说明>

## 技术好处

* <结果 1：预期结果的简短说明>
* <结果 2：预期结果的简短说明>
* <结果 3：预期结果的简短说明>

## 其他好处

|  |  |
| --- | --- |
|  | [使用此部分描述一些无形的好处，例如，士气增加或客户满意度提高。] |

# 定价

下表详细介绍了此提案中概述的交付结果的定价。此定价在此提案之日起的 <天数> 天内有效：

|  |  |
| --- | --- |
| 服务成本 <类别 1> | 价格 |
| <项目描述> | <￥0,000.00> |
|  |  |
|  |  |
| 服务总成本 <类别 1> | <￥0,000.00> |
| **服务成本 <类别 2>** |  |
| 设施 |  |
| 许可费 |  |
| 设备租赁 |  |
| 培训 |  |
| 差旅 |  |
| 营销 |  |
| 运输/处理 |  |
| 服务总成本 <类别 2> |  |
| **服务成本 <类别 3>** |  |
|  |  |
| 服务总成本 <类别 3> |  |
| 总计 |  |

<示例> 免责声明：上述表中列出的价格是讨论的服务的估计值。此摘要并不是最终价格的保证。如果在执行合同之前，项目规范变更或者外包服务的成本发生变更，估计值也可能会变更。

# 资格

<您的公司> 通过以下方式持续证明是 <高品质/有保障的> <产品/服务> 方面的领导者：

|  |  |
| --- | --- |
|  | [描述是什么让您的公司在竞争中脱颖而出（您的独特销售主张）。] |

* <特征点 1>
* <特征点 2>
* <特征点 3>

|  |  |
| --- | --- |
|  | [描述贵公司的优势，侧重介绍与此项目最相关的专长。如果合适，请包括您的独特销售主张中提供客户可能尚未清楚表达的好处的其他优势。识别促使您能够满足项目的特定客户需求的资格。提供展示您如何满足所需计划的信息，例如员工安置/转包商以及在项目上所花的时间的百分比。] |

# 结论

|  |  |
| --- | --- |
|  | [通过展示您对客户及其需求的关注、您的专业领域以及您帮助客户解决相关问题的意愿等陈述来结束提案。请包括任何预期的后续步骤，并写下他们可以与您联系的方式。] |

我们热切盼望与 <客户的公司> 展开合作，通过 <集成的 CRM、JIT 库存管理以及培训和支持服务> 来帮助您改进您的销售周期。我们确信我们能够迎接前面的挑战，时刻准备与您合作提供高效 IT 支持解决方案。

如果您对此提案有任何问题，欢迎您在方便时通过电子邮件 <电子邮件地址> 或电话 <电话>联系 <姓名>。我们将在下周与您联系，就该提案安排一次跟进谈话。

感谢您的关注。

<姓名>
<职务>