**Plantilla de**

**Oferta comercial**



Para ayudarte a construir tu oferta comercial, Appvizer te proporciona una plantilla.

De ti depende utilizarla como inspiración para crear un documento contundente y eficaz.

Para más información: <https://www.appvizer.es/revista/relacion-cliente/software-crm/estrategia-comercial>

# Oferta comercial para cliente X

## INTRODUCCIÓN

## ¿Objetivo? Establecer el contexto e introducir rápidamente el hecho de que tu oferta es LA solución que permite a tu cliente potencial satisfacer sus necesidades y alcanzar sus objetivos.

* Repasa brevemente los problemas o las motivaciones del cliente potencial.
* Explica en dos o tres frases cómo tu oferta los satisface.

|  |
| --- |
| Tus notas y comentarios: |

## DIAGNÓSTICO DEL CLIENTE

## ¿Objetivo? Demostrar tu capacidad para comprender las necesidades de tu cliente potencial e introducir tu solución de manera pertinente.

* Detalla el problema de tu cliente potencial.
* Recuerda cuáles son tus objetivos (adquisición, retención, reducción de costes operativos, etc.).
* Apóyate en tus propios datos (cifras, estadísticas, etc.).

|  |
| --- |
| Tus notas y comentarios: |

##

## PROPUESTA DE SOLUCIÓN

## ¿Objetivo? Establecer un vínculo lógico entre las necesidades expresadas anteriormente y el valor que aportan tus productos o servicios.

* Describe los detalles y las ventajas de tu solución.
* Explica cómo conseguirás los resultados que busca el cliente potencial.
* Demuestra la capacidad de tu oferta para satisfacer sus necesidades (por ejemplo, casos de clientes similares).
* Da visibilidad a los plazos para alcanzar los objetivos del cliente potencial.

|  |
| --- |
| Tus notas y comentarios: |

##

## TARIFAS Y CONDICIONES COMERCIALES

## ¿Objetivo? Informar al cliente potencial sobre las tarifas adaptadas a sus necesidades y a las condiciones comerciales específicas.

* Sé conciso presentando una oferta completa en función de los logros esperados por el cliente potencial.

|  |
| --- |
| Tus notas y comentarios: |

##

## PRESENTACIÓN DE TU EMPRESA

## ¿Objetivo ? Tranquilizar al cliente potencial demostrando tu legitimidad para acompañarlo eficazmente en sus proyectos.

* Habla de tu experiencia y valores.
* Ilustra lo que dices con elementos concretos y gratificantes (certificaciones o premios, por ejemplo).

|  |
| --- |
| Tus notas y comentarios: |

##

## CONCLUSIÓN

## ¿Objetivo? Concluir estratégicamente para dejar una impresión duradera en la mente del lector.

* Repite las líneas principales de tu oferta comercial.
* Si es posible, termina con una información impactante (oferta promocional, por ejemplo).

|  |
| --- |
| Tus notas y comentarios: |

##