



A primeira página deve ser uma capa bonita e profissional, que represente sua empresa criativa. Eu gosto do termo “proposta” em vez de termos como “orçamento” ou “valores”, pra mostrar que seu trabalho vai além do preço.



Seu trabalho é manual e personalizado. Evite usar modelos prontos que não tenham nada a ver com a sua arte! Se faz lettering e caligrafia, use isso na capa como eu fiz aqui. Se faz ilustração, coloque ilustrações na capa. Etc.

Proposta



Colocar um prazo de validade é essencial, porque é natural que seu preço suba ao longo do tempo. Isso evita que o cliente venha 10 meses depois querendo fechar o projeto com o preço que está nessa proposta.

Caso esse tempo passe, deixe claro que ele precisará pedir outra proposta de orçamento.

válida por 7 dias

Oi, *Nome do Cliente!*

Essa proposta foi feita especialmente pra você para que possamos trabalhar juntas e criar um projeto incrível.

Quando a proposta é feita pra uma empresa, eu gosto de colocar o logo dela aqui, junto com o meu.

LOGO
(opcional)

inspiralisa

IL



Sobre a *[Sua Empresa Criativa]*

Antes de qualquer dado sobre o projeto, se apresente de maneira assertiva, mostrando por meio de dados como você gera transformação por meio do seu trabalho.

Fale seu nome e foque em mostrar a sua autoridade no que faz aqui. Fotos do que já fez, quantos clientes transformados tem, se já trabalhou com marcas grandes...

E caso você ainda não tenha projetos grandes ou nem sequer um cliente, pode mostrar sua autoridade falando da sua formação que agrega ao trabalho, dos cursos que já fez e do conhecimento que tem. Essa parte não precisa ser muito longa. O objetivo dela é ***te colocar em destaque pro cliente :)***

Sobre o Projeto

- **Por meio de tópicos, coloque todas as informações recolhidas no Briefing**
- O que será o projeto
- Tamanho
- Frase(s)
- Data limite, se tiver
- Informações técnicas
- Etc.



Essa parte é essencial na proposta pra garantir que as informações estão alinhadas e o cliente não vai cobrar algo diferente do que pediu depois. É importante, ao final, pedir pra ele dar um “ok” por e-mail ou whatsapp que está de acordo com a proposta enviada.

fotos de referência
enviadas pelo cliente:



Ensine ao cliente como funciona o seu processo. Quanto mais clareza, menos surpresas e descontentamentos no caminho! Ah, e aposte sempre pra mais. É melhor entregar adiantado do que atrasado!

Etapas e prazos



aprovação da
proposta

comprovante de
pagamento

assinatura do
contrato

prazo estimado



desenvolvimento do
esboço

envio dos esboços para
aprovação (aqui,
podem ser feitas
quantas alterações
precisar sem custo)

prazo estimado



refinamento dos
esboços (até x
alterações sem custo)

**aprovação e
fechamento** das
artes finais

prazo estimado



entrega dos arquivos em
[formato de entrega]
com alta qualidade via
[meio de entrega]

prazo total: x dias
(entrega no dia XX/XX)

Investimento

Tratar seu serviço como
INVESTIMENTO gera mais valor!

4 letterings digitais
exclusivos para
[utilidade do projeto]

Entrega: **xx/xx**

2x de **R\$XXX**
ou **R\$XXXX** à vista

Seja específica e reitere o que seu
cliente vai receber e quando,
como uma boa notícia, em vez de
apenas colocar o preço.

Coloque a opção mais atrativa em
destaque, e o valor total abaixo

Formas de Pagamento

À vista para dar início ao projeto

Em 2x: 50% antecipado e 50% na entrega

Chave Pix: XXXXXXXX

Transferência bancária:

Ag. XXXX – Conta XXXXXXXX–X

Banco – Número do banco

CNPJ: XX.XXX.XXX/XXXX–XX

Precisa de **nota fiscal**? É só pedir :)

Caso prefira outra forma de pagamento, basta solicitar.

Ficarei feliz em ajudar a encontrar o melhor formato.



Na conversa posterior, após o OK do cliente, pergunte qual forma de pagamento fica melhor pra ele e lembre que as informações de pagamento estão aqui. Isso agiliza o processo.





A função dessa última parte é fechar a proposta com autoridade.



e-mail de contato
CNPJ: XX.XXX.XXX/XXXX-XX
dados da empresa
Cidade-Estado