

# COMO MONTAR UMA PROPOSTA

Clube de Criação do Porkinho  
@clubedoporkinho  
© 2021



# A IMPORTÂNCIA DE UMA BOA PROPOSTA COMERCIAL

Uma proposta comercial bem feita vai além de um simples documento com preço do projeto. Ela é o momento de convergência entre a necessidade do cliente e o que você pode fazer por ele.

Além disso, para o potencial cliente, esse documento significa uma maior clareza sobre todo o serviço que está sendo ofertado. Com ela, fica mais fácil avaliar se a solução que você apresentou é realmente a melhor opção para o seu problema.

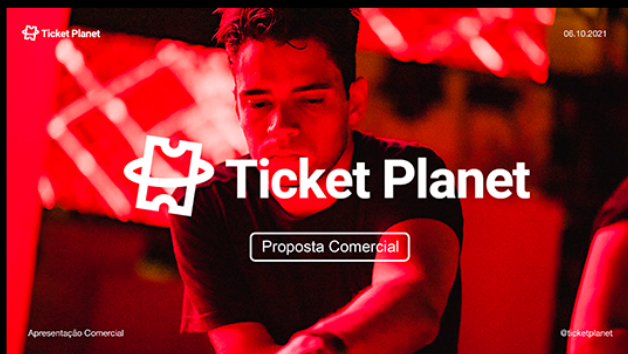
É uma ótima oportunidade para demonstrar a proposta de valor e guiar o cliente até a tomada de decisão de fechar com você.

# MAS ATENÇÃO... SAIBA A HORA CERTA DE GASTAR SEU TEMPO INVESTINDO EM MONTAR UMA PROPOSTA SUPER ELABORADA

Alguns projetos mais complexos e com tickets mais elevados pedem uma boa proposta para convencer o cliente do outro lado que você é a melhor opção para o projeto. Porém, em orçamentos mais simples você pode usar algo mais genérico e prático, afinal, não tem porque gastar 2 horas montando uma proposta para um trabalho com um ticket super baixo.

# O MAPA PARA UMA PROPOSTA DE ALTA CONVERSÃO

- ▶ Capa
- ▶ Recap do problema / do que foi conversado
- ▶ Objetivo final esperado
- ▶ Escopo do projeto
- ▶ Etapas / Prazos
- ▶ Precificação / Formas de pagamento
- ▶ Outras possíveis soluções (upsell)
  - No entanto, tome cuidado! Será que este outro serviço realmente se encaixa naquilo que o cliente está buscando no momento?
- ▶ Obrigado



## ► Capa

- Recap do problema / do que foi conversado
- Objetivo final esperado
- Escopo do projeto
- Etapas / Prazos
- Precificação / Formas de pagamento
- Outras possíveis soluções (upsell)

-No entanto, tome cuidado! Será que este outro serviço realmente se encaixa naquilo que o cliente está buscando no momento?

## ► Obrigado

Explorar a identidade visual do seu possível cliente na proposta mostra um certo capricho e cuidado que você tem em relação ao seu trabalho. Além disso você vende design, não seria um bom sinal sua proposta não ser visualmente atrativa.



Por mais que essa informação possa parecer redundante, lembrar qual é o problema que você vai resolver ajuda a criar uma narrativa ao longo da proposta,

- ▶ Capa
- ▶ Recap do problema / do que foi conversado
- ▶ Objetivo final esperado
- ▶ Escopo do projeto
- ▶ Etapas / Prazos
- ▶ Precificação / Formas de pagamento
- ▶ Outras possíveis soluções (upsell)
  - No entanto, tome cuidado! Será que este outro serviço realmente se encaixa naquilo que o cliente está buscando no momento?
- ▶ Obrigado





## O que iremos prover para o projeto?

Proveremos 100% das necessidades de serviços demandadas para o seu negócio, buscamos a otimização de custos, melhorias nos processos e gestão de documentação.

Dessa, permitimos que o cliente se concentre apenas em seu core business, aumentando a visibilidade e sucesso do projeto.

Powered by  
Normal pra Gente

13/09/2021

Proposta Comercial

IMPERIO

Camaronete Artesanato

- ▶ Capa
- ▶ Recap do problema / do que foi conversado
- ▶ **Objetivo final esperado**
- ▶ Escopo do projeto
- ▶ Etapas / Prazos
- ▶ Precificação / Formas de pagamento
- ▶ Outras possíveis soluções (upsell)
  - No entanto, tome cuidado! Será que este outro serviço realmente se encaixa naquilo que o cliente está buscando no momento?
- ▶ Obrigado

Qual resultado você deseja alcançar com o projeto? Como você vai ajudar o seu possível cliente com o que você está propondo? Deixe isso claro na proposta.

## *Escopo do Projeto v1*

### A. Brand Strategy

- Análise de Concorrência
- Arenas Competitivas
- Estudo de Personas
- Framework Dor x Solução
- Tom de Voz / Semântica
- Posicionamento Estratégico
- Arquétipos
- Propósito, Visão e Princípios

### B. Brand Design

- Stylescapes
- Narrativa e Conceito
- Criação de Marca
- Paleta de Cores
- Tipografia
- Grafismos
- Iconografia
- Brandbook

### C. Front End Design

- Definição de conteúdo web (c/ cliente)
- Key Visual Web/App
- Wireframes
- Design final das telas

23.02.2022

► Capa

► Recap do problema / do que foi conversado

► Objetivo final esperado

► **Escopo do projeto**

► Etapas / Prazos

► Precificação / Formas de pagamento

► Outras possíveis soluções (upsell)

-No entanto, tome cuidado! Será que este outro serviço realmente se encaixa naquilo que o cliente está buscando no momento?

► Obrigado

Toda proposta deve deixar bem claro qual o escopo do projeto, da forma mais detalhada possível. Você precisa listar todos os entregáveis, item por item. Assim fica mais claro o que está sendo orçado para ambas as partes.



## *Cronograma do Projeto v1*



23.02.2022

\*As datas são aproximações. Podem variar de acordo com feedbacks do cliente ou necessidades do projeto.

- ▶ Capa
- ▶ Recap do problema / do que foi conversado
- ▶ Objetivo final esperado
- ▶ Escopo do projeto
- ▶ **Etapas / Prazos**
- ▶ Precificação / Formas de pagamento
- ▶ Outras possíveis soluções (upsell)
  - No entanto, tome cuidado! Será que este outro serviço realmente se encaixa naquilo que o cliente está buscando no momento?
- ▶ Obrigado

Uma das piores coisas para o cliente é se sentir perdido em relação ao andamento do projeto ou aos prazos estipulados. Quando você já deixa bem claro qual é o cronograma, passa confiança e tranquilidade para o potencial cliente. Além disso, alinha as expectativas em relação à quando cada etapa será concluída.

## Valores v1:

### 1. Cronograma V1

A\_ Brand Strategy: R\$2.500,00  
B\_ Brand Design: R\$5.000,00  
C\_ Front End Design: R\$2.750,00

#### Total:

**R\$ 12.250,00\***

#### Observações:

- O pagamento pode ser realizado em até 4x parcelas de R\$2.875,00.
- A primeira parcela deve ser efetuada para início do projeto.
- Atrasos no pagamento podem significar atraso nos prazos pré-estabelecidos.
- Foi estipulado um valor de R\$2.000 para permitir uma apresentação presencial da marca. Esse valor pode ser alterado caso seja disponibilizado meio de transporte ou estadia na cidade.

23.02.2022

- ▶ Capa
- ▶ Recap do problema / do que foi conversado
- ▶ Objetivo final esperado
- ▶ Escopo do projeto
- ▶ Etapas / Prazos
- ▶ **Precificação / Formas de pagamento**
- ▶ Outras possíveis soluções (upsell)
  - No entanto, tome cuidado! Será que este outro serviço realmente se encaixa naquilo que o cliente está buscando no momento?
- ▶ Obrigado

Essa é uma das partes mais importantes da proposta. O orçamento precisa ser o mais detalhado e claro possível. Se o projeto possui diversas etapas, bote quanto custa cada uma delas separadamente e depois o valor total. Assim o cliente vai saber exatamente quanto está pagando por cada serviço orçado.

# EXISTE ALGUMA POSSÍVEL SOLUÇÃO QUE O SEU CLIENTE NÃO CONHECE, MAS QUE AGREGARIA NESSE PROJETO?

Esse é o momento onde você pode conseguir aumentar ainda mais o ticket do projeto, oferecendo outros serviços complementares que podem ajudar à atingir o objetivo daquele cliente de forma mais efetiva. Por exemplo: Se um cantor vier orçar uma capa de single, porque não propor um pacote completo de lançamento? Ou oferecer uma capa com motion também.

- ▶ Capa
- ▶ Recap do problema / do que foi conversado
- ▶ Objetivo final esperado
- ▶ Escopo do projeto
- ▶ Etapas / Prazos
- ▶ Precificação / Formas de pagamento
- ▶ Outras possíveis soluções (upsell)
  - No entanto, tome cuidado! Será que este outro serviço realmente se encaixa naquilo que o cliente está buscando no momento?
- ▶ Obrigado

# ESSA ÚLTIMA ETAPA É AUTOEXPLICATIVA... KKKK

Agradeça, não custa nada ser educado.

- ▶ Capa
- ▶ Recap do problema / do que foi conversado
- ▶ Objetivo final esperado
- ▶ Escopo do projeto
- ▶ Etapas / Prazos
- ▶ Precificação / Formas de pagamento
- ▶ Outras possíveis soluções (upsell)

-No entanto, tome cuidado! Será que este outro serviço realmente se encaixa naquilo que o cliente está buscando no momento?

▶ Obrigado

**DICA BÔNUS:**

**SEMPRE QUE POSSÍVEL, OPTE POR  
APRESENTAR A PROPOSTA COMERCIAL  
CARA A CARA. SEJA PESSOALMENTE OU  
POR UMA CHAMADA DE VÍDEO.**

**OBRIGADO**