

# 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



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.

### ► 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



Por mais que essa informação possa parecer redundante, relembrar 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



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.

- ▶ 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

## *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

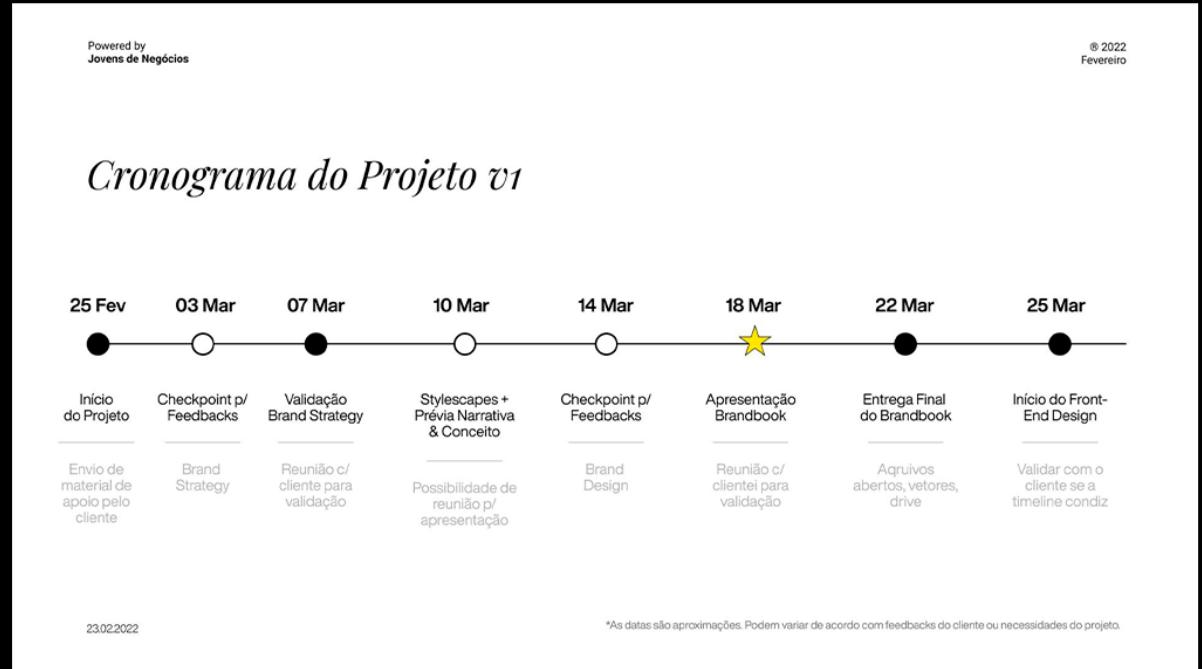
### **C. Front End Design**

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

23.02.2022

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

- ▶ 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.

- ▶ 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

## 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\*

23.02.2022

### 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.

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.

- ▶ 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

# 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