

PROPOSTA

Analise o briefing para elaboração da sua proposta

Desenvolva uma proposta personalizada com logo do cliente

Coloque na proposta o que você identificou que o cliente precisa, e não apenas o que ele pontuou que precisa

Foque em pontuar as necessidades que você identificou no briefing

Coloque na proposta valores e forma de pagamento e não esqueça de incluir validade na proposta.

Use uma comunicação de fácil entendimento, evitando termos técnicos

Como recebemos do cliente

Apresente você a proposta para o seu cliente

Sempre recebemos adiantado, caso receba em cartão não parcelar, pix, ou boleto pelo Asaas (taxa de R\$1,99 por boleto pago, eles enviam o boleto e fazer a cobrança por email ou SMS.

PROPOSTA

- 1. Analise o briefing para elaboração da sua proposta**
- 2. Desenvolva uma proposta personalizada com logo do cliente**
- 3. Coloque na proposta o que você identificou que o cliente precisa, e não apenas o que ele pontuou que precisa**
- 4. Foque em pontuar as necessidades que você identificou no briefing**
- 5. Coloque na proposta valores e forma de pagamento e não esqueça de incluir validade na proposta.**
- 6. Use uma comunicação de fácil entendimento, evitando termos técnicos**
- 7. Como recebemos do cliente**

7.1. Sempre recebemos adiantado, caso recebe em cartão não parcelar, pix, ou boleto pelo Asaas (taxa de R\$1,99 por boleto pago , eles enviam o boleto e fazer a cobrança por email ou SMS.

- 8. Apresente você a proposta para o seu cliente**

