



■ NeoAttack

B2B PROPUESTA CHECKLIST

B2B Propuesta Checklist

1. Portada

- Tiene un grafico que representa la industria del cliente o tu solución.
- Tiene nombre del cliente (escrito, no su logo).
- Tiene la fecha.
- Tiene el nombre del proyecto.
- Por favor NO escribas "Propuesta Comercial". Esto es obvio.

2. Carta de presentación

- Por favor NO hables de los detalles de tu solución.
- Alistar las 3 necesidades principales del cliente.
- Tu firma está incluida.

3. Situación actual

- Describe la situación actual del cliente y sus problemas/retos que está enfrentando.
- Describe las consecuencias de seguir en el mismo camino.

4. Resultados

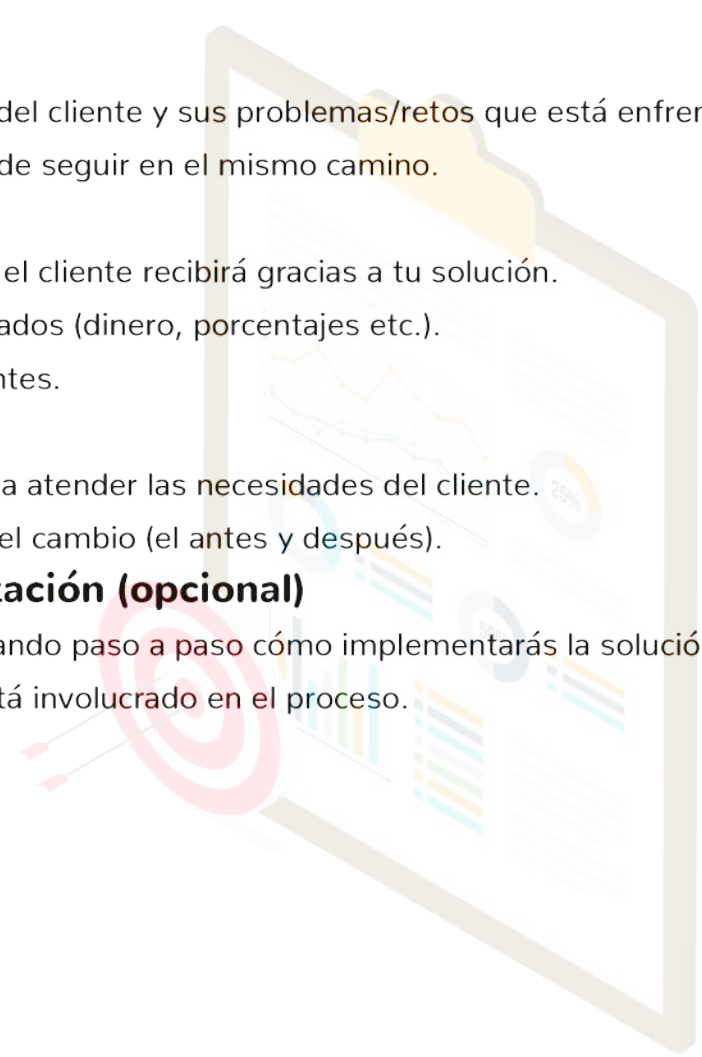
- Describe los resultados que el cliente recibirá gracias a tu solución.
- Los resultados son cuantificados (dinero, porcentajes etc.).
- Los resultados son impactantes.

5. La solución

- Explica cómo tu solución va a atender las necesidades del cliente.
- Tiene un grafico explicando el cambio (el antes y después).

6. Programa de implementación (opcional)

- Tiene un cronograma explicando **paso a paso** cómo implementarás la solución.
- Muestra el cliente donde está involucrado en el proceso.



B2B Propuesta Checklist

7. Evidencia

- Tiene casos de éxito de clientes similares.
- Tiene testimonios de clientes similares.

8. Términos de la oferta

- El nombre de esta sección NO es "propuesta económica".
- Es fácil identificar el valor de la solución.
- NO usa "precio" o "costo". En lugar usa "inversión" o "valor".
- NO asusta el cliente con demasiados términos. Es por eso que existe anexos.

9. Anexos técnicos

- Información técnica o fichas técnicas.
- Información financiera.
- Información legal.
- Hojas de vida.
- Información general de la empresa (perfil corporativo o "quienes somos").

