



оформление образец коммерческого предложения





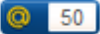



Загрузок: 2867 Скорость: 1.43 Мб/с

СКАЧАТЬ

Рейтинг: ★★★★★
Автор: Clopper

Безопасно! Вирусов нет 

 161 комментариев 



Саша
Благодарочка за все!
1 минуту назад



Ангелина
Побольше бы таких сайтов.
1 минуту назад



Гриша
Первый раз тут, скорость загрузки радует, наличие файлов тоже!
1 минуту назад



Марина
Всем советую, качает быстро.
1 минуту назад



Леша
не поверил глазам, есть все. спасибо!
1 минуту назад



Оксана
Глупости говорят, что незаменимых не бывает, без этого сайта я бы пропала.
1 минуту назад

Коммерческие предложения - часто используемый инструмент в работе с нынешними и будущими партнерами. Требования к его оформлению минимальны: он должен быть удобен для чтения и занимать не более одной страницы формата А4. Поэтому основной упор в работе над ними делают на их содержание. На данной странице приведены 10 образцов коммерческих предложений. Так же как и советы по составлению правильного коммерческого предложения, образцы помогут вам выполнить стоящую перед вами задачу. Чтобы получатель выделил Ваше коммерческое предложение из ряда других, оно должно быть правильно составлено и оформлено. Обязательно отметьте Ваши уникальные конкурентные преимущества. Кроме того, если Вы предлагаете услуги, надо рассказать о сотрудниках компании, а если товары – об особенностях производства. Наконец, важно, чтобы Ваше коммерческое предложение было легко и интересно читать. Бюро Баканева специализируется на создании коммерческих предложений (КП) для российских компаний. На этой странице мы собрали всю полезную информацию по компредам. Бесплатная рассылка «Как составить коммерческое предложение» 4 бесценных урока за неделю + бонус за старание. Подписывайтесь прямо сейчас. Ваш e-mail: * Ваше имя: * Почему 98% самодельных КП не работают? Как обычно составляется КП для рассылки? Скорее всего, этим нагружают секретаря или кого-нибудь из отдела продаж. На нашем сайте вы уже могли читать о том, что такое коммерческое предложение и как его составить. Умение составлять правильные и эффективные коммерческие предложения очень важно в любом бизнесе. Можно сказать, что с помощью коммерческого предложения происходит некая форма общения между фирмой и её реальными либо потенциальными партнерами, поставщиками, клиентами. При разработке коммерческого предложения нужно уделять внимание как его оформлению и структуре, так и содержанию. Ниже представим несколько образцов коммерческих предложений: 1. Образец коммерческого предложения для компании, поставляющей новые технологии систем обогрева. 2. Коммерческое бизнес-предложение об управлении автомоечными комплексами и автомойками. 3. Коммерческое предложение для рекламного холдинга с уникальной технологией баннеробмена. 4. Краткое коммерческое предложение для компании, оказывающей маркетинговые услуги. BTL.

Здравствуйте, дорогие друзья. С вами Александр Бережнов и сегодня мы подробно разберем вопрос написания коммерческого предложения. За несколько лет ведения предпринимательской деятельности мне не раз приходилось составлять КП, и друзья время от времени обращаются ко мне за помощью в составлении продающего и эффективного коммерческого предложения. Правильно составляем коммерческое предложение (образец заполнения) по шагам. Менеджер по продажам часто сталкивается с необходимостью составления коммерческих предложений. Как составить его правильно? Разумеется, что выступления в устной форме не должны расходиться с письменными предложениями. Помимо этого, следует помнить, что при непосредственном общении клиент улавливает от силы 30 процентов «смысловой нагрузки» обращения, а 70 процентов идет на мимику, жесты, интонацию. Я ежедневно составляю для клиентов "коммерческие предложения" и "предложения о сотрудничестве" Как предприниматель, я получаю больше 10 таких писем в день. 10 из 10, как правило, я удаляю. Просматриваю все. Это моя работа и полезное исследование. Особо неудачные варианты я сохраняю ради науки. В конце поста я привожу анализ неудачных писем и аргументирую, почему они неудачные. В последнее время тема составления коммерческих предложений (КП) стала для меня особенно актуальной. И эту актуальность постоянно подпитывают как читатели блога, так и заказчики. Несмотря на то, что читателей чаще всего волнует вопрос “Как правильно составить коммерческое предложение?”, а клиентов — “Как сделать так, чтобы отклики на КП были максимальными?”, задача, по сути, одна.