



PASSO A PASSO PARA CRIAR UMA PROPOSTA DE VALOR

Agora vou organizar neste passo a passo a criação da proposta que impacte positivamente o nosso futuro cliente, que faça realmente aumentar a percepção que ele tem sobre nós e que também aumente sua disposição em investir em nós/nossa empresa a quantidade de dinheiro justa pela prestação dos serviços.

Nosso objetivo é fazer uma apresentação encantadora a ponto do cliente ficar “com vergonha” de fazer uma contraproposta, ou seja, ele entendeu que o investimento em você retornará em extrema qualidade na obra!

A forma mais assertiva que eu encontrei de fazer a apresentação é em uma reunião, presencial ou online, e com slides bem feitos.

Proposta de Valor (PV) = Proposta Comercial (PC) + Ingredientes (I)

A construção da proposta de valor é feita de forma a embaralhar os itens da proposta comercial com os ingredientes. Para deixar mais didático, vou pontuando o que cada item representa.

VOCÊ DEVE ESTRUTURAR SUA APRESENTAÇÃO NESTA SEQUÊNCIA:

1. Nome da empresa/Seu nome + Nome do cliente - Personalização
2. Apresentar duas imagens 3D da fachada de projetos semelhantes ao que o cliente deseja - Portfólio
3. Apresentar imagens de projeto de interiores, caso você faça Portfólio



4. Foto de obra, da sua equipe de obras - Autoridade
5. Falar sobre as situações de projeto e obra que incomodam o cliente
- Dores
6. Demonstrar os serviços que você irá prestar - Prestação de serviços
7. Mostrar clientes falando do seu trabalho - Depoimentos
8. Falar sobre o seu manifesto ou uma causa que você luta
9. Deixar claro para o cliente pelo que você trabalha - Missão
10. Antes de apresentar a proposta, você precisa ter certeza de que o cliente está te entendendo - Alinhamento de Expectativas
11. Apresentar a proposta
 1. Preço
 2. Prazo de entrega
 3. Forma de pagamento
 4. Validade da proposta
12. Responder dúvidas do cliente e esclarecer possíveis dúvidas – Quebra de Objeções
13. Apresentar ao cliente o seu comprometimento - Promessa e Garantia