


образцы коммерческого письма



Загрузок: 2867 Скорость: 1.43 Мб/с

СКАЧАТЬ

Рейтинг: ★★★★★
Автор: Clopper

Безопасно! Вирусов нет

В ❤️ 196 Нравится 100 Твитнуть +1 50 95

 161 комментариев В



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

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. 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. Как правильно написать коммерческое предложение, чтобы получить максимальный эффект? Шаблонов коммерческих и презентационных писем, предложений о сотрудничестве нет и не может быть, за исключением простых ситуаций продажи конкретного товара здесь и сейчас. Ниже приведены лишь некоторые примеры коммерческих предложений на самую различную тематику. На сайте публикуются статьи авторов ONLYES.RU, в которых освещаются актуальные проблемы деловой коммерческой переписки и современной бизнес-коммуникации. Информация к размышлению Примеры деловых коммерческих писем-предложений смешанных и классических типов. В образцах приводятся фрагменты текстов, которые имеют как персонализированный, так и безличный формат обращения. Для каждого конкретного случая тербуются разные варианты предложения услуг или товаров от лица компании. 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. 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. Они написаны на прочной маркетинговой базе и решают насущные проблемы клиентов. В коммерческом предложении товар или услуга предстает как наилучшее решение этих проблем. Клиенты не могут отказаться от того, что на 100% соответствует их ожиданиям. Поэтому такие КП продают. Что я для этого делаю Изучаю целевую аудиторию: определяю мотивы... Коммерческое предложение – один из самых распространённых видов продающих текстов. За свою жизнь мы читаем сотни примеров коммерческих предложений. Но лишь единицы из них привлекают наше внимание и заставляют набрать заветные цифры – телефонный номер. Ведь именно телефонный звонок является целью создания коммерческого предложения. Стоимость написания коммерческого предложения у профессионалов составляет от 3 000 до 15 000 рублей! Почему так дорого, спросите Вы?