

DOSSIER  
PROPUESTA  
PRESUPUESTO

# *¿Qué es un dossier de servicios?*

Un dossier de servicios es el lugar en el que recae toda la información que tu cliente necesita para contratar el servicio. Este dossier casi siempre es de uso más interno (para que TÚ tengas claro todo lo que tiene que ver con el servicio) aunque también puede ser enviado al cliente.

Todo depende de la fase en la que se encuentre el cliente del proceso de venta.

Ejemplo: si alguien te contacta y no estás seguro de cuáles son sus necesidades (y el tampoco), no tiene sentido enviar un dossier con tanta info, porque no sabes si es lo que necesita.

# *¿Qué es una propuesta?* *de valor*

La propuesta es la parte del dossier en la que hablas sobre tu expertise, cómo puedes ayudar al cliente, qué transformación va a vivir al trabajar contigo y los beneficios de tu servicio.

Es importante trabajar esta parte antes de entrar en el precio, para que ponga en valor inicialmente lo que puede ganar al trabajar contigo y que sepa que quiere trabajar contigo más allá del precio. Primero tienen que tener claro que eres tú la persona correcta que puede solucionar su problema.

Ejemplo: este tipo de documento puede enviarse o presentarse en un acercamiento inicial, en la primera sesión de valoración o cuando alguien está pensando en trabajar sus redes sociales.

# *¿Qué es un presupuesto?*

El presupuesto es la parte en la que se habla de las características del servicio:

- ¿Cómo se llama?
- ¿Qué incluye y qué no incluye?
- Características: nº de posts, acompañamiento, prestaciones...
- ¿Cuál es la duración del servicio?
- ¿Es un servicio cerrado o hay diferentes packs con opciones?
- ¿Qué objetivo tiene cada paquete?
- ¿Cuál es el precio del servicio?

# ¿Qué es un presupuesto?

Además, deberías añadir las **condiciones del servicio**:

- Establecer fechas de pago y adjuntar método

Ejemplo: El día de pago establecido será entre el 1 y el 10 de cada mes. El pago de XXX€ +IVA se realizará en la siguiente cuenta XXX.

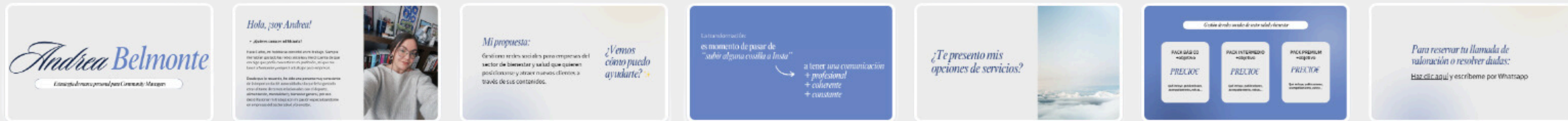
- Permanencia del servicio y condiciones de renovación o aviso de no-renovación

¿Cuándo tienen que avisarme de que no quieren seguir trabajando conmigo tras el periodo de permanencia?

- Rescisión de acuerdo

¿Qué pasa si alguien quiere dejar de trabajar conmigo antes del fin del acuerdo o si yo ya he adelantado trabajo?

## Dossier de servicios



### Propuesta

¿Cómo puedes ayudar al cliente?

Ej: mejorando su imagen en redes sociales para incrementar su alcance

### Presupuesto

¿A través de qué puedes ayudarlo?

Ej: con tu servicio de gestión de redes sociales que incluye x, x y x