



ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ • КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ШАБЛОН КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ (B2B)

Готовый шаблон КП для корпоративных клиентов с адаптацией под юриста, налогового консультанта и бухгалтера: структура, примеры, рекомендации

 **Для чего нужен этот шаблон:** Коммерческое предложение - ключевой инструмент B2B-продаж. В отличие от бесплатной консультации, КП - это письменный документ, который клиент может изучить, показать руководству и принять решение. Правильно составленное КП увеличивает конверсию в сделку в 2-3 раза. В этом документе мы даем универсальную структуру и три варианта наполнения - под каждое направление.

Ниже представлен **готовый шаблон коммерческого предложения**, который можно адаптировать под любого корпоративного клиента. В нем есть все необходимые блоки: описание компании, услуги, преимущества, цены, условия и контакты. В конце - примеры заполнения для трех треков и рекомендации по отправке.

[НАЗВАНИЕ ВАШЕЙ КОМПАНИИ / ВАШЕ ИМЯ]

Профессиональные консалтинговые услуги для вашего бизнеса

Кому: [Должность, ФИО руководителя или ответственного лица]

Компания: [Наименование организации]

От: [Ваше имя, должность], [контактный телефон, email]

Дата: [__.__.20__]

Уважаемый(ая) [Имя/Отчество]!

Мы рады предложить вам сотрудничество в области [направление: юридического / налогового / бухгалтерского] консалтинга. [Название компании / Ваше имя] специализируется на помощи [целевая аудитория] в решении [ключевая проблема].

Мы понимаем, что для вашего бизнеса важно [потребность: снизить риски, оптимизировать налоги, навести порядок в учете]. Наша команда готова взять эти задачи на себя, чтобы вы могли сосредоточиться на развитии компании.

1. Наши услуги для вашей компании

Мы предлагаем следующие форматы сотрудничества (вы можете выбрать любой или комбинировать):

Вариант А. Разовая услуга

[Краткое описание услуги, например: "Разработка договора", "Налоговый аудит", "Восстановление учета"]. Стоимость - [цена]. Срок - [срок].

Вариант Б. Абонентское обслуживание

Регулярное сопровождение вашего бизнеса. Включает [перечень услуг: консультации, подготовка документов, отчетность]. Стоимость - [цена] в месяц. Срок - от 1 месяца.

Вариант В. Специализированный пакет

Комплексное решение под вашу отрасль: [например, "Налоговый учет на маркетплейсах", "Защита интеллектуальной собственности", "Бухгалтерия для общепита"]. Стоимость - [цена]. Срок - [срок].

2. Наши преимущества

- **Опыт:** [Количество лет] лет работы в [направление], более [число] успешных проектов.
- **Специализация:** Мы работаем именно с [целевая аудитория], поэтому знаем ваши задачи и риски.
- **Оперативность:** Отвечаем на запросы в течение [время, например, 2 часов] в рабочее время.
- **Гибкость:** Подстраиваемся под ваш график и формат работы (онлайн, офлайн, в вашем офисе).
- **Прозрачность:** Фиксированные цены, четкие сроки, отчетность о выполненных работах.

3. Цены и варианты сотрудничества

Ниже представлены ориентировочные цены. Окончательная стоимость формируется после обсуждения объема и сроков.

Формат	Описание	Стоимость
Разовая услуга	[Название услуги]	от [цена] ₽
Абонентское обслуживание (Базовый)	[Перечень услуг]	от [цена] ₽/мес
Абонентское обслуживание (Стандарт)	[Расширенный перечень услуг]	от [цена] ₽/мес
Специализированный пакет	[Название пакета]	от [цена] ₽

**Цены указаны без учета НДС (если вы на УСН) или с НДС (если на ОСНО). Точный расчет - после обсуждения деталей.*

4. Дополнительные условия

- **Договор:** Заключаем официальный договор на оказание услуг.
- **Оплата:** Безналичный расчет, 100% предоплата (или 50% предоплата для длительных проектов).
- **Гарантия:** Если результат не соответствует заявленному, мы дорабатываем его бесплатно.
- **Конфиденциальность:** Мы не разглашаем информацию о наших клиентах и их проектах.

5. Почему выбирают нас?

- Более [число] довольных клиентов за последний год.
- Средняя оценка качества услуг - [оценка] из 5 (по отзывам).
- Мы работаем с компаниями из разных сфер: [перечислить отрасли].
- Гибкая система скидок для постоянных партнеров и крупных заказов.

6. Наши контакты

Мы будем рады обсудить детали сотрудничества. Свяжитесь с нами любым удобным способом:

- **Телефон:** [ваш номер]
- **Email:** [ваш email]
- **Telegram:** [ваш ник]

Ответственное лицо: [Имя, должность]

С уважением,
[Ваше имя]



ПРИМЕРЫ ЗАПОЛНЕНИЯ ДЛЯ ТРЕХ ТРЕКОВ

Трек 1. Юридический консалтинг

Юрист

Кому: ООО "ТехноСофт" (IT-компания), генеральному директору.

Услуга: Разработка договоров с подрядчиками и защита интеллектуальной собственности.

Предложение: Абонентское обслуживание (Стандарт) - 35 000 ₽/мес. Включает: составление до 5 договоров в месяц, юридическую экспертизу документов, консультации по IP, претензионную работу.

Акцент: "Вы получаете юридическую защиту без необходимости держать штатного юриста. Экономия - от 50 000 ₽/мес".

Трек 2. Налоговый консалтинг

Налоговик

Кому: ИП Иванов (продавец на маркетплейсах).

Услуга: Настройка налогового учета на маркетплейсах.

Предложение: Специализированный пакет "Налоговый учет на маркетплейсах под ключ" - 30 000 ₽ (разово) + 15 000 ₽/мес сопровождение. Включает: выбор режима, настройку учета комиссий и возвратов, подготовку отчетности.

Акцент: "Вы перестанете переплачивать налоги и избежите штрафов. Экономия - до 200 000 ₽ в год".

Трек 3. Бухгалтерский консалтинг

Бухгалтер

Кому: ООО "Кафе Ромашка" (общепит).

Услуга: Ведение бухгалтерского учета для кафе.

Предложение: Абонентское обслуживание (Стандарт) - 18 000 ₽/мес.

Включает: ведение учета, расчет зарплаты (до 5 сотрудников), подготовку отчетности, работу с поставщиками.

Акцент: "Вы получаете порядок в учете и сдаете отчетность вовремя. Штрафы и пени исключены".

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОТПРАВКЕ И ПРЕЗЕНТАЦИИ КП

- **Персонализируйте:** Всегда указывайте конкретную компанию и имя контактного лица. Это повышает серьезность восприятия.
- **Отправляйте в PDF:** Сохраняйте верстку и выглядите профессионально. Шаблон легко экспортировать в PDF из браузера.
- **Прилагайте визуалы:** Добавьте скриншоты примеров работ, отзывы клиентов, логотипы компаний-партнеров.
- **Фиксируйте срок действия:** Например, "предложение действительно до [дата]" - это создает срочность.
- **Звоните через 1-2 дня:** Уточните, все ли понятно, ответьте на вопросы. Это повышает конверсию на 30-40%.
- **Предлагайте выбор:** Всегда давайте 2-3 варианта (разовая услуга, абонентка, пакет) - это повышает шанс на согласие.
- **Добавьте раздел FAQ:** Коротко ответьте на типичные вопросы (о сроках, гарантиях, оплате).

ЧЕК-ЛИСТ ПЕРЕД ОТПРАВКОЙ КП

- ☐ Указано имя и должность получателя.
- ☐ Указано название компании клиента.
- ☐ Описаны услуги (что входит, сроки, стоимость).
- ☐ Показаны преимущества (опыт, специализация, гарантии).
- ☐ Приведены цены и варианты сотрудничества.
- ☐ Указаны условия (договор, оплата, гарантии).
- ☐ Добавлены контакты для связи.
- ☐ КП сохранено в PDF.
- ☐ Запланирован звонок через 1-2 дня после отправки.
- ☐ В CRM зафиксирована отправка КП и следующий шаг.

⚠ Важно: Не отправляйте одинаковые КП всем подряд.
Персонализация повышает отклик в 2-3 раза. Упоминайте конкретную ситуацию клиента, его отрасль, возможные риски.

Документ разработал:

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.

© Бизнес-пакет: Экспертный консалтинг без сотрудников - Шаблон коммерческого предложения (B2B) (3 трека), версия 1.0.

Рекомендуется адаптировать под свою нишу и конкретного клиента.