

# Título del proyecto

Ref.: [Referencia del proyecto]

Propuesta personalizada para:

**[Nombre del cliente – Marca]**

[Razón social o fiscal]

[CIF o NIF]

## Introducción

### Información sobre el cliente (investigación sobre el cliente):

[Nombre del cliente – Marca] es una empresa/ un profesional que se dedica a XXX, con ámbito de actuación XXXX y que desarrolla servicios relacionados con XXXX

## Objetivos:

Tras conversación/reunión con [Nombre de interlocutor] se han definido las siguientes metas a lograr:

- Objetivo 1
- Objetivo 2
- Objetivo 3

**Solución propuesta**

[Presentación de la propuesta personalizada - Servicios]

**Beneficios de la solución propuesta**

[¿Cómo le ayudará la solución propuesta a lograr los objetivos?]

**Plan de puesta en marcha**

[¿Qué pasos se darían para desarrollar el proyecto.

Máximo detalle: reuniones necesarias, entregas, post-entrega, etc ... ojo, todo indicando fechas y/o duración de cada fase]

**Reunión 1** **Semana X - X horas**

Objetivo de la reunión

**Fase 1** **Semana X – X días/semanas**

Contenido de la fase 1

**Fase 2** **Semana X – X días/semanas**

Contenido de la fase 2

**Fase 3** **Semana X – X días/semanas**

Contenido de la fase 3

**Inversiones**

[Resumir todos los pasos de la solución indicando los puntos clave e importe]

Reunión 1 Puntos clave - X horas	XXXX €
Fase 1 Puntos clave - X horas	XXXX €
Fase 2 Puntos clave - X horas	XXXX €
Fase 3 Puntos clave - X horas	XXXX €
...	XXXX €
<b>Inversión Solución:</b> Puntos clave - X horas totales	XXXX €

[Descuentos: ¿aplica algún descuento? ... ¿por qué?]

Reunión 1 Puntos clave - X horas	XXXX €
Fase 1 Puntos clave - X horas	XXXX €
Fase 2 Puntos clave - X horas	XXXX €
Fase 3 Puntos clave - X horas	XXXX €
...	XXXX €
<b>Subtotal Solución:</b> Puntos clave - X horas totales	XXXX €
<b>Descuento aplicado:</b>	Motivo del Descuento
<b>Inversión final:</b> Puntos clave - X horas totales	XXXX €

Ejemplo:

## TU LOGO - ENCABEZADO

Ponencia motivacional "VENDE...SIN VENDER" <sup>®</sup> Hasta 90 minutos – Grupo 200 personas	3.495,50 €
Briefing con responsables de [CLIENTE] Duración máxima aproximada: 3 horas Modalidad: telefónica o videoconferencia	+ 995,00 €
Personalización "VENDE...SIN VENDER" <sup>®</sup> - Edición [CLIENTE] Duración aproximada: 4 horas	+ 595,00 €
Tiempo extra dedicado (desplazamientos y otros) Ciudad de Madrid - Total de 16 horas	+ 1.600 €
<b>Subtotal Ponencia "VENDE...SIN VENDER"<sup>®</sup> - Edición [CLIENTE]</b> Total de 24:30 horas – Grupo 500 personas + Briefing anterior + Personalización edición [CLIENTE] + Dedicación tiempo extra	<b>6.685 €</b>
Descuentos a aplicar:	<b>Especial 1º Proyecto</b>
<b>INVERSIÓN EDICIÓN:</b>	<b>5.949,75 €</b>

### Validez de la propuesta

[Plazo de validez de propuesta y descuentos]

[Generalmente: 30-60-90 días hábiles-naturales]

### Forma de pago

[¿Qué forma de pago se establece?]

[¿Hay algún adelanto para iniciar el proyecto?]

[¿Cuál es la vía de pago?: transferencia bancaria]

### Cancelación de proyecto

[¿Qué ocurre si el cliente cancela el proyecto una vez aceptado, reservado agenda, etc ...?]

[¿Existe algún tipo de penalización o abono a realizar?]

[Generalmente suele indicarse un 25% o 50% del proyecto]

### Aceptación

Se realiza la aceptación de la solución presentada en cuanto a planteamiento e inversiones:

[Opción para clientes – freelances/particulares]

---

Firma de [Nombre de cliente]

[Opción para clientes – empresa]

---

Nombre y DNI de la persona  
responsable de **[EMPRESA]**

---

Firma y sello de la persona  
responsable de **[EMPRESA]**