**Чек-лист для оценки коммерческого предложения, который поможет вам тщательно проанализировать качество его содержимого и улучшить его.**

**1. Общая структура и оформление**

* Презентабельный дизайн и форматирование.
* Четкое и понятное содержание.
* Наличие заголовков и подзаголовков для легкости навигации.
* Контактная информация компании.

**2. Введение**

* Четкое представление компании-исполнителя.
* Указание цели коммерческого предложения.
* Упоминание потребностей клиента и их значимости.

**3. Описание продукта/услуги**

* Ясное и подробное описание предлагаемых продуктов/услуг.
* Указание уникальных характеристик и преимуществ по сравнению с конкурентами.
* Демонстрация ценности и выгод для клиента.

**4. Цены и условия**

* Четкое указание цен на продукцию или услуги.
* Прозрачные условия оплаты.
* Сроки поставки и выполнения работ.
* Условия гарантии и послепродажного обслуживания.

**5. Примеры и кейсы**

* Наличие успешных примеров или кейсов, связанных с предыдущими клиентами.
* Отзывы и рекомендации клиентов.
* Статистика или свидетельства, подтверждающие эффективность решения.

**6. Завершение**

* Четкий призыв к действию (например, контакт для обсуждения, встреча для презентации).
* Возможность обратной связи и готовность к обсуждению деталей.

**7. Дополнительные материалы**

* Наличие приложений (каталоги, сертификаты, технические описания и т.д.).
* Ссылки на веб-сайт или портфолио.

**8. Исследование конкурентов**

* Сравнение с предложениями конкурентов (если это возможно).
* Указание на конкурентные преимущества.

**9. Юридические аспекты**

* Указание условий конфиденциальности, если это необходимо.
* Подпись уполномоченного лица.