

Guia rápido para criar uma proposta

Apresente sua solução com clareza: necessidade, escopo, investimento, condições e próximos passos.

Como usar este guia

Um modelo mental para criar propostas que ajudam o cliente a decidir. O foco é conectar a necessidade identificada à solução, deixando escopo, investimento, prazos e próximos passos fáceis de entender. Leia na ordem ou vá direto à etapa que resolve sua necessidade mais urgente. A proposta é transformar a leitura em uma ação concreta.

01	Comece pela necessidade
02	Deixe escopo e investimento claros
03	Termine com um próximo passo
04	Checklist de aplicação

Resultado esperado

Ao final, você terá um processo simples para aplicar o conteúdo no seu negócio, com decisões mais claras e um próximo passo definido.

01 • Comece pela necessidade

Uma proposta não deve ser apenas uma lista de serviços. Ela precisa mostrar que você entendeu o contexto e está propondo uma resposta para aquele cenário.

Abra com um resumo da necessidade, objetivo ou problema identificado. Depois, conecte isso à solução que será entregue.

A sequência recomendada é: necessidade → solução → escopo → investimento → próximos passos.

Contexto	O que foi identificado?	Problema, objetivo ou necessidade.
Solução	Como você vai responder?	Explique o caminho de forma objetiva.
Escopo	O que está incluído?	Liste entregas e limites.
Resultado	O que melhora?	Conecte a entrega ao objetivo.

Faça agora

- Escolha uma decisão principal para esta etapa.
- Escreva sua resposta em uma frase.
- Defina qual será o próximo passo.

02 • Deixe escopo e investimento claros

Quanto mais clara a proposta, menos espaço para interpretações diferentes. Liste entregas, quantidades, prazo, responsabilidades e o que não está incluído quando isso for relevante.

Apresente o investimento de forma transparente. Se houver etapas ou opções, explique a diferença entre elas e o valor de cada alternativa.

Não tente esconder o preço no final de uma proposta longa. O investimento deve aparecer dentro de um contexto de valor e escopo.

Regra prática

Não tente resolver tudo de uma vez. Escolha uma melhoria que possa ser aplicada hoje e observe o que muda.

03 • Termine com um próximo passo

A proposta precisa orientar a decisão. Informe validade, forma de contratação, prazo para início e o que o cliente deve fazer para avançar.

Depois do envio, acompanhe. Follow-up não é pressão: é uma forma de esclarecer dúvidas e entender se ainda existe aderência.

Uma pergunta útil é: “O que ainda precisa ficar claro para você se sentir confortável em avançar?”

Ponto de atenção

O processo precisa ser simples o suficiente para ser repetido. Se depende de memória, provavelmente precisa ser registrado ou padronizado.

Checklist da proposta

Use esta lista como revisão antes de considerar a etapa concluída. Marque apenas o que realmente está funcionando.

☐	Mostrei que entendi a necessidade.
☐	A solução está conectada ao objetivo do cliente.
☐	O escopo está claro.
☐	Prazos e responsabilidades estão definidos.
☐	O investimento aparece de forma transparente.
☐	Existe um próximo passo objetivo.

Próximo passo

Escolha uma ação para executar nas próximas 24 horas. O objetivo deste guia não é apenas informar, mas ajudar você a transformar conhecimento em processo.