

Какво трябва да съдържа една оферта?

В зависимост от конкретната ситуация офертите могат да бъдат:

А) Кратка (включва минимум детайли) - съдържа най-малко:

- обръщение към купувача - лицето, до което адресирате офертата;
- референция към повода за изпращане (получено запитване за оферта, среща, тел. разговор и т.н.);
- съвсем кратки акценти върху най-силните страни на офертата (специални цени, допълнителни услуги, кратък срок за доставка, право за участие в някаква клиентска програма и т.н.);
- спецификация на продуктите с наименования, цени, условия и начини на плащане, гаранции;
- условия на доставка;
- валидност.

Кратката оферта се използва главно при:

- изпращане на предложението до клиент/партньор, който познава добре продуктите и/или ги купува регулярно;
- изпращане на коригирана оферта (но без смяна на ключов продукт или решение), след като вече има изпратена подробна оферта.

Б) Разширена - включва всичко от кратката оферта плюс:

- синтезирано описание на предложението;
- кратко представяне на фирмата-доставчик (според случая комбинация от: история, мисия&визия, последни новини, пазарна позиция, продуктова гама, силни страни и др.);
- подробна спецификация на продуктите;
- приложения (информационни материали за продуктите, препоръки, сертификати и др.).