

Propuesta en una página

+ checklist de calificación antes de cotizar · Versión 1.0 · Agosto 2026

¿Qué es esta herramienta?

Las cotizaciones consumen horas y muchas nunca cierran — a veces porque el cliente nunca iba a comprar, a veces porque la propuesta tarda días y llega tarde. Esta herramienta del método V.E.N.D.E. con IA resuelve las dos cosas: un checklist de 5 preguntas para decidir si vale la pena cotizar, y una plantilla de propuesta de UNA página para que cada propuesta tarde minutos, no días.

PASO 1 · Califica antes de cotizar (2 minutos)

Antes de preparar cualquier propuesta, cualquier persona del equipo contesta estas cinco preguntas. (Para la pregunta 1, tu Retrato del Cliente Ideal — otra herramienta gratuita de V.E.N.D.E. con IA — es la referencia perfecta.)

Pregunta (contesta con honestidad)	SÍ	NO
1. ¿Este cliente encaja con el perfil de mi cliente ideal para esta oferta?	☐	☐
2. ¿El problema que describe corresponde al que esta oferta resuelve?	☐	☐
3. ¿El presupuesto que tiene se alinea con el precio de esta oferta?	☐	☐
4. ¿Podemos entregarla bien en el plazo que pide y con el equipo que tenemos?	☐	☐
5. ¿Hay un siguiente paso natural después de este proyecto?	☐	☐

Regla del libro: si tres o más respuestas son “NO”, probablemente no es el cliente para esta oferta — o no es el momento. Decláralo con elegancia (“creo que hoy no somos tu mejor opción para esto”) y, si puedes, recomienda a alguien. Cotizar a quien nunca comprará también te cuesta dinero.

PASO 2 · La propuesta en una página (plantilla)

Sustituye los textos entre corchetes. Encabeza con tu logo, el nombre del cliente y la fecha. Todo cabe — y debe caber — en una sola página.

Propuesta para: [Cliente] **Fecha:** [dd/mm/aaaa] **De:** [Tu empresa]

El problema que entendimos <i>Con las palabras del cliente. Demuestra que escuchaste.</i>	<i>[Describe en 2–3 líneas el problema concreto que el cliente te contó]</i>
Lo que te proponemos <i>La promesa concreta: qué va a cambiar para el cliente.</i>	<i>[El resultado que obtendrá, en una frase clara y medible]</i>
Qué incluye <i>La entrega, sin letras chicas: qué recibe, cómo y cuándo.</i>	<i>[Lista breve: entregable 1 · entregable 2 · entregable 3]</i>
Inversión y por qué vale <i>Precio con desglose básico + argumento de valor + vigencia.</i>	<i>[Precio · qué lo justifica en términos del cliente · vigencia de la propuesta]</i>
Tiempo de entrega <i>Fecha o plazo realista. Mejor cumplir que prometer.</i>	<i>[Plazo estimado desde la aprobación]</i>
Siguiente paso <i>Qué sigue si dice que sí, hoy mismo. Fácil y concreto.</i>	<i>[Ej.: responder este mensaje con “de acuerdo” y agendamos el inicio esta semana]</i>

Responsable del seguimiento: [nombre y teléfono/WhatsApp] — el cliente siempre debe saber a quién escribirle.

PASO 3 · El protocolo de envío (las 4 reglas)

- Toda propuesta incluye: alcance, precio con desglose básico, tiempo de entrega, vigencia y responsable de seguimiento. (La plantilla ya lo garantiza.)
- Ninguna propuesta se envía después de 4 días hábiles desde la solicitud o visita. Ese es el límite máximo.
- El día que la envíes, confirma que llegó: una llamada breve o WhatsApp preguntando si hay dudas.
- Primer seguimiento entre 48 y 72 horas después de confirmar recepción: pregunta si hay dudas y define el próximo paso.

Así se ve una propuesta llena (ejemplo)

Propuesta para: Restaurante El Patio

Fecha: 08/08/2026

De: Muebles Roble Norte

El problema que entendimos <i>Con las palabras del cliente. Demuestra que escuchaste.</i>	Van a renovar la terraza y necesitan 8 mesas y 32 sillas que aguanten intemperie, con entrega antes de su aniversario (15 de septiembre). Su proveedor anterior les quedó mal en fechas.
Lo que te proponemos <i>La promesa concreta: qué va a cambiar para el cliente.</i>	Terraza completa instalada y lista para servicio el 10 de septiembre — cinco días antes de tu aniversario, con garantía de 2 años contra defectos.
Qué incluye <i>La entrega, sin letras chicas: qué recibe, cómo y cuándo.</i>	8 mesas de parota tratada para exterior · 32 sillas apilables del mismo acabado · entrega e instalación en sitio · kit de mantenimiento y guía de cuidado.
Inversión y por qué vale <i>Precio con desglose básico + argumento de valor + vigencia.</i>	\$96,500 + IVA (mesas \$7,200 c/u, sillas \$1,200 c/u, entrega e instalación incluidas). Madera tratada: no tendrás que reemplazar en años, no rentar. Propuesta vigente 15 días.
Tiempo de entrega <i>Fecha o plazo realista. Mejor cumplir que prometer.</i>	4 semanas desde el anticipo. Fecha comprometida de instalación: 10 de septiembre.
Siguiente paso <i>Qué sigue si dice que sí, hoy mismo. Fácil y concreto.</i>	Responde este mensaje con “de acuerdo” y pasamos el lunes por el anticipo del 50% para reservar producción.

Esta herramienta forma parte del ecosistema V.E.N.D.E. con IA, creado para ayudarte a vender más, crecer con orden y construir una empresa más rentable con ayuda de la inteligencia artificial.

Conoce el libro V.E.N.D.E. con IA y encuentra más herramientas, recursos, cursos, webinars, asesoría y comunidad en: vendeconia.com.mx

¿Dudas, comentarios o sugerencias? Escríbenos: contacto@vendeconia.com.mx

Registro de cambios: v1.0 · Agosto 2026 · Versión inicial.