## **Comercial**

Nombre :
Lina Restrepo
Cargo:
Directora Comercial
Email:
marketing@todoventa.com
Identificación:
Teléfono de contacto:
4489908 - 3213676707
Ciudad:
Medellin

## Preguntas al cliente

Cantidad de productos:  1 Nombre los productos:  Productos en general  Cantidad de visitas por producto:  1000 Valor comercial de su producto o promedio de venta actual:  2500000 Cantidad de boletines a enviar:  700 Cantidad de email que necesita:  0 Cantidad horas asesoria especializada (por cada producto minimo 2 horas):  8 Cantidad horas diseño (por cada producto minimo 20 horas):  6 Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas):  6 Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10 % Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10 % Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):  20 %	Moneda:
Nombre los productos:  Productos en general  Cantidad de visitas por producto:  1000  Valor comercial de su producto o promedio de venta actual:  2500000  Cantidad de boletines a enviar:  700  Cantidad de email que necesita:  0  Cantidad horas asesoria especializada (por cada producto minimo 2 horas):  8  Cantidad horas diseño (por cada producto minimo 20 horas):  6  Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas):  6  Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10 %  Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10 %  Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	Dolares USD ▼
Cantidad de visitas por producto:  1000  Valor comercial de su producto o promedio de venta actual: 2500000  Cantidad de boletines a enviar: 700  Cantidad de email que necesita: 0  Cantidad horas asesoria especializada (por cada producto minimo 2 horas): 8  Cantidad horas diseño (por cada producto minimo 20 horas): 6  Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas): 6  Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%): 10 %  Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%): 10 %  Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	Cantidad de productos:
Cantidad de visitas por producto:  1000  Valor comercial de su producto o promedio de venta actual:  2500000  Cantidad de boletines a enviar:  700  Cantidad de email que necesita:  0  Cantidad horas asesoria especializada (por cada producto minimo 2 horas):  8  Cantidad horas diseño (por cada producto minimo 20 horas):  6  Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas):  6  Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10  Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10  Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	1
Cantidad de visitas por producto:  1000  Valor comercial de su producto o promedio de venta actual:  2500000  Cantidad de boletines a enviar:  700  Cantidad de email que necesita:  0  Cantidad horas asesoria especializada (por cada producto minimo 2 horas):  8  Cantidad horas diseño (por cada producto minimo 20 horas):  6  Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas):  6  Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10  Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10  Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	Nombre los productos:
Valor comercial de su producto o promedio de venta actual:  2500000  Cantidad de boletines a enviar:  700  Cantidad de email que necesita:  0  Cantidad horas asesoria especializada (por cada producto minimo 2 horas):  8  Cantidad horas diseño (por cada producto minimo 20 horas):  6  Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas):  6  Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10 %  Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10 %  Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	Productos en general
Valor comercial de su producto o promedio de venta actual:  2500000  Cantidad de boletines a enviar:  700  Cantidad de email que necesita:  0  Cantidad horas asesoria especializada (por cada producto minimo 2 horas):  8  Cantidad horas diseño (por cada producto minimo 20 horas):  6  Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas):  6  Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10  Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10  Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	Cantidad de visitas por producto:
Cantidad de boletines a enviar:  700  Cantidad de email que necesita:  0  Cantidad horas asesoria especializada (por cada producto minimo 2 horas):  8  Cantidad horas diseño (por cada producto minimo 20 horas):  6  Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas):  6  Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10  Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10  Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	1000
Cantidad de boletines a enviar: 700  Cantidad de email que necesita:  0  Cantidad horas asesoria especializada (por cada producto minimo 2 horas):  8  Cantidad horas diseño (por cada producto minimo 20 horas):  6  Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas):  6  Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10  Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10  Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	Valor comercial de su producto o promedio de venta actual:
Cantidad de email que necesita:  0 Cantidad horas asesoria especializada (por cada producto minimo 2 horas):  8 Cantidad horas diseño (por cada producto minimo 20 horas):  6 Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas):  6 Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10 % Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10 % Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	2500000
Cantidad de email que necesita:  0 Cantidad horas asesoria especializada (por cada producto minimo 2 horas):  8 Cantidad horas diseño (por cada producto minimo 20 horas):  6 Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas):  6 Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10 % Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10 % Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	Cantidad de boletines a enviar:
Cantidad horas asesoria especializada (por cada producto minimo 2 horas):  8 Cantidad horas diseño (por cada producto minimo 20 horas):  6 Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas):  6 Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10 % Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10 % Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	700
Cantidad horas asesoria especializada (por cada producto minimo 2 horas):  8 Cantidad horas diseño (por cada producto minimo 20 horas):  6 Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas):  6 Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10 % Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10 % Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	Cantidad de email que necesita:
Cantidad horas diseño (por cada producto minimo 20 horas):  6  Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas):  6  Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10 %  Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10 %  Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	0
Cantidad horas diseño (por cada producto minimo 20 horas):  6  Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas):  6  Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10 %  Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10 %  Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	Cantidad horas asesoria especializada (por cada producto minimo 2 horas):
Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas):  6  Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10 %  Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10 %  Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	8
Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas):  6  Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10 %  Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10 %  Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	Cantidad horas diseño (por cada producto minimo 20 horas):
Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10 %  Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10 %  Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	6
Porcentaje estimado de lecturas de boletin (Se estima en promedio un 15%):  10 %  Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10 %  Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	Cantidad horas desarrollo campaña (por cada campaña minimo 8 horas):
10 %  Porcentaje estimado de comunicación de los prospectos (Se estima un 10%):  10 %  Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	6
Porcentaje estimado de comunicacion de los prospectos (Se estima un 10%):  10 %  Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
10 % Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	10 %
Porcentaje estimado de visitas por SEO (Se estima un 20%):	Porcentaje estimado de comunicación de los prospectos (Se estima un 10%):
	10 %
20  %	
	20 %

Porcentaje estimado de compra (Se estima un 10%):

10 %

## Variables de negociacion

Valor max PPC - Minimo de tope 1500: 500 Valor actual USD: 2400 Porcentaje de valor soporte sobre el valor invertido en adwords: 40 % Valor por visita recibida: Valor por email recibido: 500 Porcentaje de llamadas Callback segun trafico: 2 % Valor minuto callback: 200 Cantidad de minutos estimados de llamada por callback: Valor por cada cuenta de email: Porcentaje CTR de las campañas (Estimado 3.5%): 3.5 %

## Contenido de la propuesta, que contiene

Cantidad de usuarios en la empresa

Tienda en linea? describir la forma de vender esto, que sea por modulos de cupones, ventas al por mayor, detal, integraciones, etc,

Tienda en linea se necesita en dolares?

Administracion de fletes

Boletines?

Integracion medios de pago

Cuantos numero de linea virtual necesita

Cuantas extensiones necesita

Tienen claro su diseno grafico o publicidad

Necesita Chat?

Capacitaciones, cuantas horas

Asesoria especializada, cuantas horas necesitan

Campanas publicitarias, si va tener display, moviles, busqueda, video, facebook, remarketing

Configuración de cuenta adwords, activación de tarjeta de credito

Versiones en otros idiomas, va tener?

Cantidad de contenidos que se ingresaran

Cantidad de piezas graficas a disenar.

Dominios, cuantos dominios necesita, .com .co .mobi .com.co

Mensaje sms a celulares, cuantos necesita

Mensajes textos a voz a celulares, cuantos necesita

Servidores, necesita que tipo de servidor, hosting, compartido, dedicado basico, dedicado medio, dedicado master

integracion a redes sociales y youtube

Posicionamiento, cuantos contenidos desea posicionar

#### Valores resultado cotización

Valor cobrado por implementar publicidad en internet: 278,424 Valor por soporte e ingenieria servidor (Licencia): 11,136,9.6 Valor por visitas uso de servidor: 10,000 Valor x cantidad de boletines leidos 35.000 Valor por asesoria especializada: 371,232 Valor diseño campaña por producto: 171,342 Valor total por las cuentas de email solicitadas: Total minutos activados para la campaña: Valor callback por llamada ida y vuelta: 24,000

#### Valores total cotización

Valor total cotización todoventa:

1,001,368

Valor total a pagar con inversion todoventa y publicidad:

1,501,368

Valor de la licencia:

12,016,411

#### Valores calculados

Visitas estimadas por dia:

50

Valor inversión promedio en adwords:

500,000

Cantidad de visitas aproximadas por seo:

200

Cantidad total de visitas por publicidad digital:

1000

### Indicadores de la propuesta

Total de visual	lizaciones de la propuesta comercial
1,070	
Total Impresio	nes:
28,571	
Total boletines	abiertos:
70	
Valor por pers	ona que ve su propuesta comercial:
1,403	
Total de perso	na de se comunican o contactan:
107	
Valor por cada	contacto:
14,031	
Total estimado	cantidad de compradores:
11	
Valor estimado	o de cada comprador:
140,315	

## Valor totales para el cliente

Valor total estimado de ventas por la campaña:

26,750,000

Valor ROI sobre las ventas obtenidas :

18 %

Total % de la inversion sobre la ventas:

5.61258915887 %

# Posibilidad de estudio - estrategia por comision o distribución

% Negociable	para pago por resultados, se cobra por lo que se vende:
17	
Valor econom	ico de la comision por cumplimento de meta:
4,504,103	
Retorno de inv	versión:
3.00	%

# Información para los comerciales

Valor del contrato a 1 año:		
21,028,720		
Esta propuesta alcanzaria un:	1.0	% de nuestro objetivo anual
Esta propuesta alcanzaria un:	7.1	% de nuestro objetivo del mes (Teniendo en cuenta
que ingrese solo el pago por li	cenciamiento)	
Valor comisión por licenciami	ento:	
1,201,641		
Valor comision por mensualid	ad:	
30,041		
	G	enerar