

Коммерческое предложение: победы и поражения



Предложение о предоставлении юридических услуг – документ, по которому потенциальный клиент составляет представление о юридической фирме и от которого, зачастую, зависит, перейдет ли потенциальный клиент в разряд активных. Во многих (если не во всех) юридических фирмах существуют свои шаблоны и образцы составления подобных документов. И, тем не менее, каждое новое коммерческое предложение должно быть максимально персонализированным.

Начните с обращения к Вашему потенциальному клиенту по имени. Обратите внимание на правильное написание имени адресата, его должности и полного названия компании. Это продемонстрирует Ваше внимание к деталям и личный подход.

Для облегчения работы потенциального клиента с коммерческим предложением данный документ должен быть хорошо структурированным, четким и лаконичным, и при этом вмещать довольно большой объем данных:

- информацию о компании начиная с даты и места основания и заканчивая рейтингами и наградами (не стоит злоупотреблять перечислением многочисленных регалий, достаточно указания нескольких действительно значимых и актуальных, ведь информация о проектах юридической фирмы и перечень клиентов скажут потенциальному клиенту гораздо больше, чем места в рейтингах);
- опыт работы фирмы в одной или нескольких сферах права с перечнем клиентов и показательных проектов;
- краткие сведения о ключевых специалистах и юристах, которые будут вовлечены в работу с клиентом (данную информацию можно дополнить фотографиями, которые помогут потенциальному клиенту увидеть, что работать над проектом будут конкретные специалисты);
- условия предоставления юридических услуг и механизмы их оплаты;
- и, конечно, все контактные данные.

Включите в предложение информацию, которая выгодно отличает Вашу фирму от многих других – это может быть указание сильных сторон фирмы, значительный опыт работы в какой-либо сфере, биографии ведущих юристов и ключевых специалистов, преимущества работы, особые условия, которые Вы готовы предоставить клиенту. Используйте доступную из открытых источников информацию о потенциальном клиенте при составлении предложения. Посмотрите на документ со стороны, глазами потенциального клиента, постарайтесь понять, чего именно он ожидает от данного коммерческого предложения. Если, к примеру, Ваш потенциальный клиент – представитель фармацевтической компании, включите в предложение опыт работы Вашей юридической фирмы с другими фармацевтическими компаниями. Если предложение адресовано потенциальному клиенту из другой страны – упомяните об опыте работы с компаниями – представителями той же страны. Если Вы знаете заранее, какие именно юридические услуги в какой сфере права необходимы клиенту – добавьте перечень успешных и показательных проектов Вашей фирмы в данной сфере.

Всю информацию, которую представители юридической фирмы хотят донести до потенциально клиента можно разместить на 5-7 страницах. Однако, если

потенциальным клиентом заранее установлен максимальный объем данного документа, не стоит превышать его. Как правило, предложения, составленные специально для отдельных международных проектов, очень объемны и содержат большое количество информации. В таких случаях содержание, размещенное в начале документа, поможет представителям потенциального клиента быстро сориентироваться в предоставленных сведениях. Так, юрисконсульт сможет непосредственно изучить раздел об опыте работы компании, а финансовый специалист – информацию об условиях оплаты предлагаемых услуг.

Перед отправкой коммерческого предложения попросите кого-то из Ваших коллег прочитать уже готовый документ, это даст возможность со стороны оценить полученный результат и избежать элементарных грамматических ошибок, которые могут испортить такое важное первое впечатление потенциального клиента. Внимательное отношение к работе над коммерческим предложением не гарантирует Вам стопроцентного положительного результата, но значительно повышает шансы на успешное привлечение нового клиента. И не забывайте – работа над составлением коммерческого предложения не менее важна, чем работа над любым другим юридическим документом.

