

Plantilla de Cotización de Precios

Muchas industrias utilizan cotizaciones de precios o ventas para establecer los parámetros de un nuevo trabajo y determinar cuánto deberá pagar el cliente. Las empresas que brindan servicios de construcción, mantenimiento, seguros y muchos otros utilizan cotizaciones para informar a los clientes potenciales de sus precios.

La cotización es el precio final que el cliente deberá pagar por un trabajo. Generalmente se consideran legalmente vinculantes. Por lo tanto, es esencial que comprendas todos los detalles importantes del proyecto antes de desarrollar la cotización.

Tip de HubSpot: aunque a menudo se confunden, una cotización no es lo mismo que una estimación. Una estimación es solo una suposición aproximada de lo que costaría un trabajo. No tiene el nivel de detalle requerido para una cotización.

Información de la compañía

Esta sección proporciona la información básica sobre tu empresa y brinda los datos de contacto para que el cliente te haga llegar sus preguntas, en caso necesario. Incluye los siguientes datos básicos:

Nombre de la empresa: nombre completo de tu empresa.

Dirección postal: dirección postal de la empresa, incluido el código postal.

Presupuesto preparado por: nombre de la persona con la que el cliente debe contactar si tiene preguntas sobre el presupuesto.

Número de teléfono: número que pueda conectar rápidamente al cliente con un profesional capaz de responder las preguntas sobre la cotización.

Dirección de correo electrónico: dirección de correo electrónico del profesional con el que el cliente debe contactar si tiene preguntas.

Número de fax: aunque las máquinas de fax se usan cada vez menos, esta plantilla requiere una firma, y para el cliente puede resultar más fácil devolver la copia firmada por fax.

Tip de HubSpot: esta es solo una lista de la información básica que debe incluir la cotización. Agrega detalles adicionales que sean útiles para tu empresa.

Identificación de la cotización

Proporciona los detalles sobre la cotización específica:

Número de cotización: algunas compañías realizan un seguimiento de todas sus cotizaciones con un sistema de numeración. Si tu organización hace esto, ingresa el número aquí.

Fecha: fecha en que envías la cotización al cliente, incluidos el día, el mes y el año.

Número de cuenta del cliente: algunas compañías asignan números de cuenta del cliente para fines de seguimiento. Si tu empresa lo hace, incluye el número de cuenta.

Válido hasta: considera cuánto tiempo será válida la cotización antes de que necesites actualizarla.

Tip de HubSpot: ¿no estás seguro de cuánto tiempo será válida tu cotización? Esto varía según la industria, pero las cotizaciones suelen tener una vigencia de entre 30 y 90 días.

Información del cliente

Agrega la información de contacto de tu cliente en esta sección.

Nombre del contacto: nombre de la persona a la que le envías la cotización.

Nombre de la empresa: nombre de la empresa del cliente.

Dirección: dirección, incluido el código postal.

Tip de HubSpot: si tu empresa lo considera útil, también puedes incluir el número de teléfono y la dirección de correo electrónico de tu cliente en esta sección. Sin embargo, esta no es información necesaria para la cotización.

Descripción del trabajo

Emite una cotización solo después de estar seguro de que es necesaria para el trabajo. Realiza una investigación de antecedentes utilizando el método apropiado para tu industria. Esto podría significar hacerle al cliente una serie de preguntas para comprender mejor sus necesidades o realizar una visita al sitio. En esta sección, proporciona la descripción del trabajo a realizar, incluidos los detalles relevantes para el precio final.

Tip de HubSpot: hasta el momento has descrito qué actividades están incluidas en el trabajo, pero también enumera cualquier otro trabajo asociado que no esté contemplado originalmente. Si el trabajo adicional es algo que tu empresa hace, indica que es posible que el cliente te contrate bajo otra cotización para realizar este trabajo en una fecha posterior.

Costos detallados

Incluye tantos detalles como sea posible en la sección de costos detallados. Proporcionar este nivel de especificidad tiene dos objetivos: hace que sea más fácil para tu cliente comprender cómo desarrollaste la cotización y evita futuras confusiones o desacuerdos sobre lo que implica el trabajo.

Como se muestra en el ejemplo a continuación, tanto los productos como los servicios deben incorporarse con los costos detallados.

| Producto o servicio | Cantidad | Precio unitario | Precio total |
|-------------------------------|----------|-------------------|--------------|
| Servicio | 1 | \$200.00 | \$200.00 |
| Diseño de plantillas | 20 | \$75.00 | \$1,500.00 |
| Diseño de logotipos | 10 | \$60.00 | \$600.00 |
| Programación de landing pages | 3 | \$50.00 | \$150.00 |
| | | Subtotal | \$2,450.00 |
| | | Impuesto | N/A |
| | | Cotización | \$2,450.00 |

Tip de HubSpot: si debes cobrar el impuesto al valor agregado (IVA), asegúrate de incluirlo en el presupuesto.

Firma del cliente

Explica los siguientes pasos necesarios para aprobar la cotización. Por lo general, el cliente debe devolver una copia firmada de la cotización indicando que está de acuerdo con la descripción del trabajo y el precio cotizado.

Indica el lugar y la manera (generalmente por correo electrónico o fax) en que el cliente debe enviar la cotización firmada. Luego, incluye líneas de firma personalizadas para todos los que necesiten firmar, como se muestra a continuación.

[Nombre], [Rol]

[Nombre], [Rol]

[Nombre], [Rol]

Tip de HubSpot: puedes incluir una línea aquí que indique a quién deben contactar para resolver posibles preguntas sobre la cotización con una dirección de correo electrónico y un número de teléfono. Siempre es mejor facilitar el proceso para que el cliente pueda externar sus preguntas.

Términos y condiciones

Adjunta los términos y condiciones de tu empresa, ya que la cotización será vinculante para la firma del cliente. Los términos y condiciones indican las disposiciones, requisitos, reglas, especificaciones y estándares en los que se basará el contrato.

Tip de HubSpot: asegúrate de hacer las adaptaciones que sean necesarias para esta cotización específica.