

Consejos para armar tu propuesta

ESTRUCTURA

Estructura tu propuesta de un modo más claro y efectivo.

Sigue estos consejos:



Primero, plantea el antecedente o problema.

Ejemplo: Se ha detectado que el 50% de las ventas en Elektra son a contado y no estamos colocando suficientes créditos.



Después, escribe tu propuesta de solución.

Este es el corazón de tu texto; procura que sea claro y breve. Debe ser una respuesta al problema planteado en el punto anterior.



Finalmente, escribe los beneficios que dejará tu propuesta.

Divídelos en beneficios al negocio y al cliente. Tres bullets por cada uno.

Atrévete a cambiar nuestra realidad

Propuesta factible, de impacto y escalable

Te compartimos consejos para construir tu propuesta, y te invitamos a responder algunas preguntas que te ayudarán a trazar el mejor camino hacia tu meta.

Recuerda, tu propuesta debe ser:



Factible

Para que pueda implementarse **sin comprometer los recursos técnicos, humanos y financieros** de la organización.

Responde:

¿Qué necesito para implementarla?, ¿qué me hace falta para llevarla a cabo?, ¿es viable a nivel técnico y financiero?



De impacto

Debe plantear **una solución concreta a un problema existente**, a través de la mejora o transformación de un proceso, producto o servicio.

Responde:

¿Qué quiero hacer y para qué?,
¿por qué es necesario implementar esta propuesta?, ¿a quiénes impacta?, ¿cómo mediré su resultado?



Escalable

Debe seguir **creciendo y generando beneficios** una vez que se implemente.

Responde:

¿Qué resultados generará a corto, mediano y largo plazo?,
¿qué criterios me ayudarán a evaluar sus resultados para seguir mejorando?

Atrévete a cambiar nuestra realidad