

| Gracias por descargar este recurso.      Para editar tu propia versión, puedes hacer lo siguiente:   1. Usar esta versión directamente en Google Docs. 2. Ir a Archivo > Descargar > Microsoft Word para descargarlo como documento de Word. |
| --- |
| ↓↓↓  Cómo usar estas plantillas  Este documento incluye ocho plantillas para elaborar propuestas de ventas. Las palabras entre [corchetes] deben sustituirse por información sobre ti, tu empresa, tus productos, tus servicios o tus clientes.  También puedes añadir, eliminar o cambiar cualquier parte del texto que se encuentra fuera de los corchetes para adaptarlo a tu público objetivo y a las necesidades específicas de tu empresa.  Además, cada plantilla incluye un ejemplo de cómo quedaría la propuesta una vez completada para darte ideas sobre posibles diseños, y también hemos probado a leerlas en voz alta para comprobar que se pueden presentar en 60 segundos como máximo.  Cuando la propuesta esté lista, apréndetela de memoria, ya que nunca se sabe cuándo tendrás oportunidad de presentar tu propuesta a un inversor, a un posible contacto o a un prospecto. |

Índice

1. [Cuatro plantillas de propuestas para oportunidades de inversión](#2et92p0)
2. [Dos plantillas de propuestas para oportunidades de networking](#3dy6vkm)
3. [Dos plantillas de propuestas para oportunidades de ventas](#17dp8vu)

| Empieza a usar un CRM gratuito  para hacer crecer tu negocio  Más información sobre el CRM gratuito de HubSpot. |  |
| --- | --- |
| [**Obtener el CRM gratuito**](https://www.hubspot.es/products/crm) | |

Sigue bajando para ver las plantillas

↓

| **Cuatro plantillas de propuestas**  **para oportunidades de inversión** |
| --- |

# 

**Propuesta de ventas sobre la transformación de experiencias negativas en positivas**

***Usa esta propuesta para describir un negocio que convierte las experiencias negativas en positivas.***

Hola a todos y a todas [según tu audiencia].Soy [nombre], [cargo] de [nombre de la empresa], y queremos ofrecerles [oferta] a cambio de [objetivo final].

Hace unos años [explica tu trasfondo], lo cual fue una experiencia realmente [describe la experiencia]. Tras esa experiencia, me di cuenta de que tenía que haber una mejor forma de [actividad].

Por eso, creé [nombre de la empresa o producto], una solución a los problemas a los que nos enfrentamos al [contexto del problema]. Con tan solo [describe el proceso para utilizar el producto o servicio], hemos conseguido que [experiencia negativa] ya no suceda cuando nuestros clientes intentan [describe la actividad que has facilitado].

Además, con un tamaño de mercado estimado en [cifras de ingresos o personas en el mercado], sabemos que este proyecto dará muy buenos resultados.

Espero tener la oportunidad de explicarles más detenidamente por qué esta es la oportunidad perfecta para su cartera de negocios y cómo podemos ayudar a [cantidad] personas en el proceso.

***Ejemplo***

Hola a todos y a todas: Soy Ana de la Cruz, directora de tecnología de Delta Urbana, y queremos ofrecerles una participación del 10% en nuestra empresa a cambio de una inversión de 50.000 USD.

Hace unos años, cuando vivía a las afueras de la ciudad y trabajaba en el centro, me encontraba con embotellamientos de tráfico a diario, y sabía que tenía que haber una forma más eficiente de desplazarse.

Por eso creé Delta Urbana, una solución al tráfico en las horas punta que, con tan solo identificar las rutas menos transitadas, puede ayudar a nuestros usuarios a evitar el tráfico al volver a casa tras un largo día de trabajo.

Además, con un tamaño de mercado estimado en 50 millones de personas que van a trabajar cada día, sabemos que este proyecto dará muy buenos resultados.

Espero tener la oportunidad de explicarles más detenidamente por qué esta es la oportunidad perfecta para su cartera de negocios y cómo podemos ayudar a millones de conductores y conductoras en el proceso.

**Propuesta de ventas para evitar posibles desastres**

***Usa esta propuesta para describir un negocio cuyo fin es evitar un posible resultado negativo.***

No es ningún secreto: [problema] afecta a [grupo o área] desde hace [duración], y hace poco se comprobó que [estadísticas que confirman lo que cuentas].

Si seguimos sin abordar [problema], [describe las consecuencias de no hacer nada al respecto], pero afortunadamente estamos trabajando para solucionar esta situación.

Soy [nombre], [cargo] de [empresa], una solución a [problema] para ayudar a [mercado objetivo]. Nuestro [producto/servicio/negocio] [describe brevemente qué consiguen tus servicios y cómo lo logran].

[Producto/servicio/negocio] no solo ayuda a [nombre de la causa], sino que también puede crear puestos de trabajo y generar ingresos. Este año, esperamos introducirnos en el mercado de [nombre del sector] para generar [cantidad de ventas o beneficios].

Pero para conseguirlo necesitamos su ayuda, y por eso les solicitamos una inversión de [cantidad] y su colaboración estratégica para ayudarnos a [repite las consecuencias positivas].

***Ejemplo***

No es ningún secreto: la contaminación afecta al medio ambiente desde hace décadas, y hace poco se comprobó que para el año 2050 la polución tendrá un efecto irreversible en nuestro planeta.

Si seguimos sin abordar este problema, la Tierra podría convertirse en un lugar inhabitable para las futuras generaciones, pero afortunadamente estamos trabajando para solucionar esta situación.

Soy Antonio Martín, fundador y presidente de TierraVerde, una revolucionaria solución con tecnología patentada que ayuda a eliminar la presencia de carbono en la atmósfera a gran escala, reduciendo drásticamente la amenaza del calentamiento global y purificando el aire que respiramos.

TierraVerde no solo ayuda a proteger el medio ambiente, sino que también puede crear puestos de trabajo y generar ingresos. Este año, esperamos introducirnos en el mercado de la reducción de la huella de carbono para generar 20.000.000 de USD en beneficios.

Pero para conseguirlo necesitamos su ayuda, y por eso les solicitamos una inversión de 5.000.000 de USD y su colaboración estratégica para ayudarnos a salvar el planeta.

**Propuesta de ventas para sectores en los que tienes experiencia**

***Usa esta propuesta para describir un negocio en un ámbito en el que te hayas especializado y donde tu experiencia y conocimientos personales te den mayor credibilidad.***

[Buenos días/buenas tardes/buenas noches] a todos y a todas. Soy [nombre], [cargo] de [nombre de la empresa], una empresa centrada en [sector], y durante los últimos [número de años] años, me he especializado en el ámbito de [sector]. Tras graduarme en [sector] en [Universidad], trabajar como [cargo] en [empresa] y liderar [iniciativa] en [empresa], me di cuenta de algo fundamental sobre [sector]: [explica que te llevó a fundar la empresa].

Por eso, ahora dirijo [empresa], donde hemos desarrollado [solución]. Al [explica qué puede hacerse con el producto], somos capaces de [describe los resultados de usarlo], por lo que este producto ofrece una solución única para [solución al problema].

Sé de primera mano que [nombre del producto o servicio] tiene un gran valor; algo que también pueden confirmar los [cantidad] de [tipo de puesto] que trabajan en este sector. Por eso, me gustaría contar con su apoyo y orientación para que [empresa] pueda poner en marcha esta iniciativa, además de una inversión de tan solo [cantidad] a cambio de [oferta]. Tengo la certeza de que acabaremos siendo un gran referente en el sector [nombre del sector]. Muchas gracias por su tiempo.

***Ejemplo***

Buenos días a todos y a todas. Soy Susana Chin, fundadora de Ingenio Digital, una empresa centrada en la retención de empleados, y durante los últimos veinte años me he especializado en el sector de la ingeniería. Tras obtener mi máster en el MIT, trabajar como arquitecta de soluciones en Google y como jefa de ingeniería en Amazon, me di cuenta de algo fundamental sobre este sector: los ingenieros cambian mucho de trabajo.

Por eso, ahora dirijo Ingenio Digital, una empresa proveedora de software para la retención y fidelización del personal en el sector de la ingeniería. Al aportar la claridad sobre el rendimiento que los equipos de ingeniería y los equipos directivos necesitan, podemos identificar qué miembros de la plantilla tienen más probabilidad de abandonar una empresa y también podemos determinar cómo retenerlos, por lo que este producto ofrece una solución única para reducir la tasa de rotación en este sector.

Sé de primera mano que Ingenio Digital tiene un gran valor; algo que también pueden confirmar otros cientos de miles de profesionales que trabajan en este sector. Por eso, me gustaría contar con su apoyo y orientación para que Ingenio Digital pueda poner en marcha esta iniciativa, además de una inversión de tan solo 100.000 USD a cambio de una participación en la empresa del 20%. Tengo la certeza de que acabaremos siendo un gran referente en el sector en los próximos cinco años. Muchas gracias por su tiempo.

**Propuesta de ventas para negocios que aprovechan la demanda**

***Usa esta propuesta para describir un negocio que busca obtener beneficios de una oportunidad o de un segmento de mercado en crecimiento.***

Hola a todos y a todas: soy [nombre] y estoy aquí porque el mercado de [nombre del mercado] ha crecido más de un [número]% en los últimos [número] años.

Desde [situación desencadenante], [número] personas han [medida tomada], lo que significa que nunca ha habido un mejor momento para innovar en [nombre del sector].

Por eso, vengo en representación de [nombre de la empresa]: una nueva herramienta diseñada específicamente para aprovechar la demanda de [producto o servicio]. Gracias a nuestro [tipo de tecnología] patentado, hemos desarrollado una solución única para [problema], que [explica cómo funciona la solución].

La realidad es que [nueva tendencia] ha venido para quedarse, y no podemos ignorar su impacto en nuestra vida. Con tan solo una inversión de [cantidad], nos ayudarían a cerrar nuestra ronda inicial de financiamiento y a cambio recibirían [oferta]. Juntos podemos convertir a [empresa] en el líder del mercado en lo que se refiere a [tema].

***Ejemplo***

Soy Ibrahim Rodríguez y estoy aquí porque el mercado del trabajo remoto ha crecido más de un 10.000% en los últimos dos años.

Debido a numerosos factores, desde los confinamientos hasta una plantilla más conectada en el plano digital, en los últimos dos años, 24 millones de personas han pasado a trabajar desde casa, ya sea a tiempo completo o en formato híbrido, lo que significa que nunca ha habido un mejor momento para innovar en el sector del trabajo remoto.

Por eso, vengo en representación de Oficina en Casa: una nueva herramienta diseñada específicamente para aprovechar la demanda del trabajo remoto. Gracias a nuestro software patentado, hemos desarrollado una solución única para las empresas cuyo personal se encuentra repartido en distintas ubicaciones: reunimos a los colegas de trabajo en un entorno virtual para celebrar reuniones improvisadas, con pizarras y espacios compartidos.

La realidad es que el trabajo a distancia ha venido para quedarse y no podemos ignorar su impacto en nuestra vida. Con tan solo una inversión de 1.000.000 de USD, nos ayudarían a cerrar nuestra ronda inicial de financiamiento, y a cambio recibirían una participación en la empresa del 33%. Juntos podemos convertir Oficina en Casa en la principal solución para promover la vida de oficina entre equipos remotos.

| **Dos plantillas de propuestas** **para oportunidades de networking** |
| --- |

# 

**Propuesta de ventas para empresas que buscan una oportunidad**

***Usa esta propuesta para presentar tu negocio a alguien con quien quieras colaborar, para quien quieras trabajar o de quien quieras aprender.***

Hola, [nombre de la persona]. Sé que tienes la agenda llena, así que seré breve. Soy [nombre] y me gustaría tener la oportunidad de trabajar contigo y de abrirme camino en el sector de [nombre del sector].

Hace tiempo que admiro tu [aspecto que admiras], y siempre he querido trabajar en [industria]. Para llegar donde estoy ahora, [describe tu experiencia en el trabajo que quieres hacer], y esta experiencia me ha enseñado [lo que has aprendido].

Si pudieras hacerme un hueco, me encantaría que nos reuniéramos durante [periodo] para hablar sobre mis objetivos y saber si puedes darme algún consejo o sugerencia.

***Ejemplo***

Hola, Sandra. Sé que tienes la agenda llena, así que seré breve. Me llamo María Sánchez y me gustaría tener la oportunidad de trabajar contigo y de abrirme camino en el sector del entretenimiento.

Hace tiempo que admiro tus películas y siempre he querido trabajar en la industria cinematográfica. Para llegar donde estoy ahora, estudié cine en la Facultad de Comunicación, participé en festivales locales e hice prácticas en una productora nacional. Estas experiencias me demostraron que el cine es mi vida y que quiero dedicarme a escribir historias para la gran pantalla, igual que has hecho tú.

Si pudieras hacerme un hueco, me encantaría que nos reuniéramos una hora para hablar sobre mis objetivos y saber si puedes darme algún consejo o sugerencia.

**Propuesta de ventas para empresas que buscan una asociación, recursos o servicios de consultoría**

***Usa esta propuesta cuando intentes vender tu producto o servicio a alguien de quien te gustaría recibir consejo o asesoramiento.***

Buenos días/buenas tardes/buenas noches, [nombre]. Gracias por tu tiempo. Soy [nombre], [cargo] de [nombre de la empresa].

¿Sabías que [estadística sorprendente]? Aunque parezca increíble, es totalmente cierto, y es precisamente lo que voy a conseguir con [nombre de la empresa].

Aunque todavía estamos desarrollando una solución a [problema], hasta el momento, hemos conseguido grandes progresos. En los últimos [periodo desde que empezaste el proyecto], [describe los logros conseguidos en dicho periodo].

Sé que estamos ante una solución revolucionaria al problema de [problema], y aunque estamos muy cerca de conseguirlo, necesito tu ayuda.

En la actualidad, los mayores retos de [nombre de la empresa] son [reto 1], [reto 2] y [reto 3]. Tu consejo, experiencia y colaboración ayudarían a [nombre de la empresa] a alcanzar todo su potencial. Espero haber despertado tu interés, y si quieres saber más sobre [nombre de la empresa] y ayudarnos con tus conocimientos, no dudes en ponerte en contacto conmigo. Gracias.

***Ejemplo***

Buenas tardes, Santiago. Gracias por tu tiempo. Me llamo Amaya Maldonado y soy la fundadora de Tiempo en tus Manos.

¿Sabías que al 80% de la población le gustaría poder controlar el clima? Aunque parezca increíble, es totalmente cierto, y es precisamente lo que voy a conseguir con Tiempo en tus Manos.

Aunque todavía estamos desarrollando una solución para controlar el clima, hemos conseguido grandes progresos.En los últimos dos años, identificamos maneras decisivas de debilitar el impacto de las inclemencias del tiempo.

Sé que estamos ante una solución revolucionaria para controlar el clima, y aunque estamos muy cerca de conseguirlo, necesitamos tu ayuda.

En la actualidad, los principales retos de Tiempo en tus Manos son pronosticar huracanes, evitar tornados y bloquear los rayos del sol. Tu consejo, experiencia y colaboración ayudarían a Tiempo en tus Manos a alcanzar todo su potencial. Espero haber despertado tu interés, y si quieres saber más sobre Tiempo en tus Manos y ayudarnos con tus conocimientos, no dudes en ponerte en contacto conmigo. Gracias.

| **Dos plantillas de propuestas** **para oportunidades de ventas** |
| --- |

# 

**Propuesta de ventas**

***Usa esta propuesta si solo tienes un minuto para captar la atención de alguien que puede interesarse en comprar tu producto o servicio.***

Hola, [nombre]. Gracias por tu tiempo.

¿[Pregunta relacionada con el negocio]?

Pues eso es justo lo que estamos intentando solucionar con [empresa]. En resumen, [describe lo que hace tu empresa o producto].

Creemos que [producto] podría ser la solución ideal para ti porque [describe las ventajas para este contacto]. Sabemos que [explica qué hace o necesita el contacto], y [producto] puede ayudarte. En promedio, nuestros clientes observan [métrica de rendimiento positiva] tras usar [producto].

Teniendo todo esto en cuenta, ¿te gustaría saber más sobre [producto]?

***Ejemplo***

Hola, Ricardo. Gracias por tu tiempo.

¿Alguna vez has tenido problemas al sincronizar los contactos en tu CRM actual?

Pues eso es justo lo que estamos intentando solucionar con HubSpot. En resumen, centralizamos en un solo sistema los contactos de las empresas en expansión para proporcionar una vista unificada de todas las actividades de marketing, ventas y servicio al cliente.

Creemos que HubSpot podría ser la solución ideal para ti porque hemos leído que tu empresa está experimentando un rápido crecimiento. Sabemos que necesitas una solución a largo plazo para que todos tus equipos puedan conectar con tus clientes, y HubSpot puede ayudarte a conseguirlo. Más de 100.000 clientes han confiado en nosotros para coordinar mejor sus equipos y conseguir que su empresa crezca.

Teniendo todo esto en cuenta, ¿te gustaría saber más sobre HubSpot?

**Propuesta de ventas para productos**

***Usa esta propuesta para describir tu producto de la manera más concisa posible.***

[Producto] es una herramienta que ayuda a [audiencia] a [describe la tarea].

Funciona así: [describe cómo funciona].

Con [producto], es posible [explica las ventajas únicas de usar este producto].

Sin [producto], [explica las desventajas de no usarlo].

Si quieres saber más sobre [producto], [indica los pasos para obtener más información].

***Ejemplo***

Torreón es una herramienta que ayuda a profesionales de la construcción a manejar grúas con mayor facilidad en espacios reducidos.

Funciona así: Torreón es un complemento que se coloca en la grúa para facilitar su manejo y disminuir el impacto de los movimientos más bruscos. De esta manera, aumenta la seguridad de los trabajadores y de las personas e infraestructuras de los alrededores.

Con Torreón, es posible agilizar los trabajos de construcción y, lo que es más importante, incrementar su seguridad.

Sin Torreón, las empresas de construcción siguen corriendo el riesgo de tener que afrontar elevadas reclamaciones a su seguro, de que los trabajadores sufran lesiones y de no cumplir los plazos de las obras más importantes.

Si quieres consultar más información sobre Torreón, visita nuestro sitio web, donde podrás agendar una cita directamente conmigo para hablar de todas las opciones disponibles.