

## Korespondencja handlowa

Podziękowanie za zainteresowanie ofertą jest absolutnie obowiązkowe. Każda oferta, która jest odpowiedzią na złożone zapytanie ofertowe, powinna rozpoczynać się tego typu formułką: *We are very glad that you have expressed interest in our offer. (Bardzo się cieszymy, że wyraził Państwo zainteresowanie naszą ofertą.) We are pleased that our offer sounds interesting to you. (Cieszymy się, że nasza oferta brzmi dla Państwa interesująco.)*

W ofercie warto napisać kilka zdań, które dodatkowo podkreślą wysoką jakość naszych produktów: *Our clients are fully satisfied with the quality of our products. (Nasi klienci są w pełni usatysfakcjonowani jakością naszych produktów.)*

W ofercie warto wyjść poza oczekiwania klienta, co zawsze zostanie dobrze przyjęte. Można zaproponować np. dodatkowy rabat na kolejne zamówienia, lub wydłużenie terminu płatności. Dodatkowy element wprowadzić można takimi wyrażeniami, jak:

- additionally (dodatkowo);
- in addition (w dodatku);
- what's more (co więcej);
- moreover (ponadto);
- besides (do tego).

Otwarcie i uprzejmie piszmy, na czym nam zależy: *I hope you will find our offer interesting - we are looking forward to your order. (Mam nadzieję, że uznają Państwo naszą ofertę za interesującą - będziemy oczekiwać Państwa zamówienia.)*

Dear Ms Swies,

Thank you very much for your interest in our offer. Our bags are of the highest quality, and are much praised by our clients. I am sure that both you and your customers will be highly satisfied with our products.

The quantity you have asked for entitles you to a discount which I am pleased to offer:

Product no. 72.21  
Product name: Littlehorn Conference Shoulder Bag  
Catalogue net price: 16.95 GBP  
Discount: 10%  
Net price after discount: 15.26 GBP

Delivery terms (courier: FastExpress. Co.Uk)  
Warszawa office: 199.00 GBP  
Dublin office: 129.00 GBP

The delivery cost includes insurance.

Subtotals:  
Bags (at 10% discount): 1,500 pcs x 15.26 GBP = 22,890 GBP  
VAT (17,5%) = 4,005.75 GBP  
Delivery (2 locations, incl. VAT): 199.00 + 129.00 = 328.00 GBP

Total: 27,223.75 GBP

The invoice will bear a 7-day payment date, and will be included with to the Warszawa office delivery.

Additionally, you will be entitled to 15% discount on all your subsequent orders.

Currently, we have large stocks of these bags. I have marked the quantity you require as your potential order, so we can guarantee their availability until Tuesday next week (10 November).

I hope you will be satisfied with our prices and terms, and I hope to receive your order soon.

Yours sincerely,  
Sarah Uterine

## Oferta

Szanowna Pani,

Dziękuję za zainteresowanie naszą ofertą. Nasze torby charakteryzują się najwyższą jakością; klienci bardzo je cenią. Jestem pewna, że zarówno Pani, jak i klienci Pani firmy będą z nich zadowoleni.

Podana przez Panią liczba uprawnia do rabatu, który niniejszym z przyjemnością oferuję:

Nr produktu: 72.21  
Nazwa: Littlehorn Conference Shoulder Bag  
Cena katalogowa netto: 16,95 GBP  
Rabat: 10%  
Cena netto po rabacie: 15,26 GBP

Warunki dostawy (kurier FastExpress.Co.Uk)  
Biuro w Warszawie: 199,00 GBP  
Biuro w Krakowie: 129,00 GBP

Koszt dostawy obejmuje ubezpieczenie.

Torby (po uwzględnieniu rabatu):  
1.500 szt. x 15,26 GBP = 22.890 GBP  
VAT (17,5%) = 4.005,75 GBP  
Dostawa (2 lokalizacje, z VAT): 199,00 + 129,00 = 328,00 GBP

Razem: 27,223.75 GBP

Termin płatności wyniesie 7 dni. Faktura będzie dołączona do toreb wysłanych do biura w Warszawie.

Ponadto będą Państwo uprawnieni do rabatu 15% na kolejne zamówienia.

Obecnie dysponujemy dużymi zapasami toreb. Odznaczyłam liczbę egzemplarzy, którą Pani zamówiła - gwarantujemy ich dostępność do wtorku w przyszłym tygodniu (10 listopada).

Mam nadzieję, że nasze ceny i warunki będą dla Pani odpowiednie i że niebawem możemy spodziewać się zamówienia.

Z poważaniem,  
Sarah Uterine

Podajmy jednoznaczny opis produktu, żeby obie strony potencjalnej transakcji - zamawiający i dostawca - miały pewność, że ich negocjacje dotyczą tego samego produktu.

Niewykluczone, że to krótkie zdanie uprzedzi pytanie zamawiającego. Przy zamówieniach o znaczącej wartości ubezpieczenie przesyłki jest niezbędne. Zamawiający zapewne doceni fakt, że nie musi ponosić żadnych dodatkowych kosztów ubezpieczenia dostawy.

Niejedna transakcja nie doszła do skutku ze względu na nieporozumienia związane z cenami netto i cenami brutto (czyli z podatkiem VAT). Pamiętajmy o umieszczeniu w naszych ofertach informacji o sposobie przedstawiania ceny (netto czy z VAT-em). Jeśli opieramy się na cenach netto, w ofercie umieszczamy zawsze informację o wysokości podatku VAT.

Nie proponujemy klientowi najlepszych możliwych warunków na początku. Ofertę należy potraktować jako pierwszy etap negocjacji - powinna być atrakcyjna, ale nie musi być ostateczna. Pozostawimy sobie w ten sposób pole manewru, jeśli zamawiający poprosi nas o lepsze warunki. Zasada ta nie dotyczy przetargów, gdzie dokument typu Specyfikacja Istotnych Warunków Zamówienia dokładnie określa, które elementy oferty będą poddawane ocenie.