



# Introducción a RFQs y RFPs

MásDesign cree que los recursos del desarrollo de negocios disponibles para el público son clave en las industrias del diseño y la construcción. Aquí encontrará un recurso introductorio sobre RFQs (Requests for Qualifications - solicitudes de calificaciones) y RFPs (Requests for Proposals - solicitudes de propuestas).

Una forma del desarrollo de negocios es la búsqueda de negocios. RFQs y RFPs son productos de negocio - más específicamente, son productos de la búsqueda de negocios. Como todas las industrias, las industrias del diseño y la construcción publican oportunidades para los solicitantes - estas publicaciones vienen en forma de RFQs y RFPs.

Si quiere aprender más sobre RFQs y RFPs, sus documentos correspondientes de aplicación (SOQs y Propuestas), y consejos y trucos sobre como ganar negocio, por favor visita MásDesign en línea aquí: [www.MásDesign.com](http://www.MásDesign.com).

Copyright © 2021 por MásDesign. Derechos de autor.

## Los fundamentos de RFQs y RFPs

- Las necesidades del proyecto de un cliente = una oportunidad de negocio.
- Dos tipos de oportunidades de negocio [en referencia aquí]: 1) RFQs y 2) RFPs
- RFQ = Request for Qualifications | Esto solicita antecedentes y experiencia.
- RFP = Request for Proposals | Esto solicita antecedentes y experiencia pero además propuestas de costo y programas relacionados al proyecto del cliente.

## La función de los RFQs y RFPs en la producción de nuevos negocios



RFQs y RFPs requieren respuestas en la forma de SOQs y Propuestas

Esto es la forma directa de su búsqueda de negocio.