**一枚提案書の参考例**

**①当社紹介パンフの作成**

　・その対象業種で、当社としてお役に立てるテーマ(提案テーマ)をすべて列挙して、トータルなお手伝いが出来ることをＰＲする、一枚(2枚でも可)提案書、パンフ。

**当社・・・は、（○○のお客様に・・）**

**(会社)です。**

**図(あるいは表)**

 **――だから――できる会社です。**

**――だから――できる会社です。**

**――だから――できる会社です。**

**ですから・・お客様に**

**(成果満足を)提供できます!**

**実績(取引会社実績、成果実績)：**

　**○○を・・○○できる(唯一の)**

**②トータル提案の紹介パンフ（コンセプトと個別提案の全体がイメージできる一枚パンフ）**

**○○で、○○!(キャッチコピー)**

**○○というお客様には、**

**次のような、（トータルな）　　　　　　　　(満足)　を実現します。**

**図(あるいは表)　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　―――――**

**・・・だから、・・です。　　　　　　　　　　　　　　　　　　　―――――**

**・・・だから、・・です。　　　　　　　　　　　　　　　　　　　―――――**

**・・・だから、・・です。　　　　　　　　　　　　　　　　　　　―――――**

**サンプル、実物見本　　　　　　　　　　　　実例、実績**

**③個別提案パンフレット(一枚提案書)**

**○○のお客様へ！　　　○○のご提案！**

**○が○できる○○です！なんと○○の成果！**

**従来の問題点　　　　　　　　　　今回のご提案内容**

**①・・だから、――――――――　⇒　○○です。**

**②・・だから、――――――――　⇒　○○です。　　図、絵、写真、イラスト**

**③・・だから、――――――――　⇒　○○です。**

**だから**

**実際例・・・・成果**

**用途、実績・・・**

**サンプル、資料**

**お問い合わせ先(担当名)：**

**最後に！　　○○○・・・・・・・・・**

**◎キャッチコピー、ポンチ絵、図表(関連図)、イメージ訴求、**

**具体訴求ポイントの列挙と成果の訴え、**

**例２：**

**②○○勉強会デモのご提案**

**○○社内勉強会で**

***××・・・の仕事を増やそう！***

　　　　　　　◎これから、どんどん増える××・・の仕事！

　　　　　　　　→こんなところに、こんな仕事があります！

　　　　　　　◎今まで面倒なこんな・・・・も、こんなに簡単！

　　　　　　　　営業も、製造現場も安心して受注できます。

　　　　　　　◎他社・・会社の成功事例で、勇気１００倍！

　　　　　　　　皆さんが積極的に××・・・の仕事を取っていけるようになります。

　　　　　　　◎デモンストレーションは簡単！（勉強会の内容：・・・）

**例３：**

**③××・・・の仕事を取るための一枚チラシ**

　　　　　　**＜安心！早い、安い・・・・簡単です！＞**

　　　　　　　　従来：・・・・・で困っていた。と言う状態で・・・・悩んでいた。

　　ところが当社では：①

　　　　　　　　　　　②・・・・

　　　絵、図（見本イメージ）　　　　　　　　　だから　→・・・・

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　・・・・　　→・・・・

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　→・・・・

　だから　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　なんです！

　　　　会社名

　　　　電話№．（連絡先）

　　　　担当：

・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・

**お客様満足実例集**（成功事例紹介シート、一覧集）：

・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・

お客様成功事例情報のフォーマット(例)

|  |
| --- |
| №：○―○ |
| 提案テーマ：　　　　　　　　　　　　　　　　　　顧客名：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　担当営業：　　　　　　　部門：成約日：　　　　　　　　　受注成果：　　　　　　　　　　　　　　　資料： |
| ◎お客様概要 |
| ◎お客様の事情（状況、困っていたこと、求めていたこと） |
|  |
| ◎当社の提案と、お役立ちのための工夫やサポート内容 |
|  |
| ◎お客様現場での工夫、活用方法（お客様には、○○までしていただきました・・。） |
|  |
| ◎お客様の成果、満足内容 |
|  |
| ◎お客様からの評価 |
| ◎お客様が成功したポイント：　　　　　　　　　　　　　　その他コメント：　　　　　　 |

◎導入現場（活用）写真、お客様のお喜び写真：

　　　文章だけでなく、写真などでビジュアルなお客様の事情と満足イメージを訴えたい。

　　　簡単な説明文をつける。

　　　　例：お客様の喜びの声。成果実績数値

◎このほか、お客様の事情や関心事にあったサンプル、メリット数値計算例、商品参考資料・品質技術資料、関連新聞記事、Ｑ&Ａ**、**自己紹介パンフ等

・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・

いずれも、自分達の工夫を加えることが大事です。会社から与えられたものをただお客様にお見

せするのでは効果は薄いし、自分の思い入れも少ないために説明も通り一遍になりやすいものです。例えば新聞記事などでも、自分で重要な部分はマーカーなどで強調したり、一言加えたりするだけで、インパクトは数段大きくなります。そうした工夫を部下メンバーに促すのもリーダーの役割です。たとえば、うまいやり方の営業担当者のツール類を、みんなの前で発表させ、みんなでそのツールやアイディアを共有化できるようにするといったことも考えられるでしょう。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　以上