

売上向上・マーケティング提案書（サンプル）

1. 提案概要（Executive Summary）

本提案書は、貴社の売上停滞および新規顧客獲得の鈍化に対し、マーケティング施策と営業プロセス改善を組み合わせた統合的な売上向上プランをご提案するものです。デジタル集客・商談化率改善・リピート率向上の3軸で収益を最大化します。

2. 課題（Problem）

- 新規問い合わせ数が前年比12%減少
- 既存顧客のリピート率が低下している（30% → 22%）
- WebサイトのCVRが低い（0.8%）
- 広告費は増加する一方、CPAが高騰

3. 原因（Cause）

- SEOを含むオーガニック流入が減少
- 商談化までのフォローが標準化されていない
- 顧客データ活用が不十分でセグメント配信ができていない
- 広告媒体が偏り、最適化されていない

4. 解決策（Solution）

- SEO強化とコンテンツ改善によるオーガニック流入増加
- 広告配信の最適化（Google / Meta / リターゲティング）
- MAを活用した見込み顧客の育成（メール・LINE）
- CRMデータ活用による既存顧客のリピート施策
- 営業チーム向け商談スクリプト・チェックリスト整備

5. 期待効果（Effect）

- 新規問い合わせ数：+20～35%
- CVR：0.8% → 1.6%（2倍）
- リピート率：22% → 35%
- 広告CPA：▲20%減
- 年間売上インパクト：+1,800～3,000万円

6. 投資回収見込み (ROI)

初期投資：110 万円

年間効果：1,800～3,000 万円

回収期間：1 ヶ月以内