

営業提案書（サンプル）

1. 提案概要（Executive Summary）

本提案書は、貴社の営業課題である「新規顧客獲得率の低下」および「商談化率の伸び悩み」を解決するため、デジタル施策と営業プロセス最適化による統合的な解決策をご提案するものです。

2. 課題（Problem）

- 新規リード獲得数が前年比 15% 減少している
- 商談化率が平均 8% と、業界平均（12～15%）を下回っている
- 営業活動が属人化しており、標準化されたプロセスが不足している

3. 原因分析（Cause）

- Web 経由の問い合わせ流入が低下
- 初回接触後のフォローが徹底されていない
- 顧客管理（CRM）データの未活用により優先顧客が判別しづらい

4. 解決策（Solution）

- デジタル広告と SEO 改善によるリード増加施策
- MA（マーケティングオートメーション）導入による連絡・フォローの自動化
- CRM を活用した重点顧客のスコアリング
- 標準化された営業スクリプトと商談チェックリストの整備

5. 期待効果（Effect）

- リード獲得数：前年比 +20%
- 商談化率：8% → 12% ～改善
- 営業担当者 1 人あたりの商談数：月 6 件 → 10 件～増加
- 最終的な売上インパクト：年間 +1,200 万円（試算）

6. 投資回収見込み (ROI)

初期投資：80 万円

年間効果：1,200 万円

回収期間：約 1 ヶ月