

提案戦略クロス分析シート

提案先	
提案テーマ	
購買理由	
参加者	
作成年月日	



		内部要因			
		強み(S) 自社と同業他社を比較した強み		弱み(W) 自社と同業他社を比較した弱み	
		A		A	
		B		B	
		C		C	
		D		D	
		E		E	
		F		F	
		【積極戦略】(O) × (S)	左記の対策を実施した場合の概算数値 (売上増減、利益改善、経費増減、件数増減、パーセント増減等)	【改善戦略】(O) × (W)	左記の対策を実施した場合の概算数値 (売上増減、利益改善、経費増減、件数増減、パーセント増減等)
機会(O) 顧客の購買理由から生まれるクライアントのニーズ		<small>組み合わせ番号</small> ●●	自社の強みを活かして、伸ばす対策 他社との競合で優位に立つ戦略	<small>組み合わせ番号</small> ●●	自社の弱みを克服する対策 改善はどうすべきか
外部要因	市場・顧客	1			
		2			
		3			
		4			
		5			
		6			
	競合	7			
	8				
		【差別化戦略】(T) × (S)	左記の対策を実施した場合の概算数値 (売上増減、利益改善、経費増減、件数増減、パーセント増減等)	【致命傷回避・撤退縮小戦略】(T) × (W)	左記の対策を実施した場合の概算数値 (売上増減、利益改善、経費増減、件数増減、パーセント増減等)
脅威(T) 競合や顧客ニーズの減少で脅かされる		<small>組み合わせ番号</small> ●●	自社の強みを活かして、 脅威をチャンスに変えられるにはどうすべきか	<small>組み合わせ番号</small> ●●	自社の弱みが致命傷にならないように するにはどうすべきか
市場・顧客	1				
	2				
	3				
	4				