

Theme Category Map

提案先	
参加者	
作成年月日	



一般社団法人

営業ひと研究所

カテゴリー	提案テーマ項目	現状(input)	期待される成果(out put)
A PR (利益、戦略方針) Price, Profit, Principle 	1		
	2		
	3		
	4		
	5		
B QU (品質、教育) Quality, Question 	1		
	2		
	3		
	4		
	5		
C SE (サービス、安全) Service, Security 	1		
	2		
	3		
	4		
	5		
D SP (迅速、性能) Speed, Specification 	1		
	2		
	3		
	4		
	5		
E IN (情報共有、情報活用) Information, Innovation, Intelligence 	1		
	2		
	3		
	4		
	5		

■重要提案テーマ抽出

ベスト4	テーマ	選択理由
1		
2		
3		
4		



ベスト2	テーマ	選択理由
1		
2		



ベスト1 最重要提案テーマの選択理由

提案テーマ ()

選択理由 ()

- 顧客視点の提案スタイルの選択 ()
- A. 改善提案… 「現状肯定の観点から改良する」現状の延長線上で方法や手続きを変える
 - B. 改革提案… 「現状否定の観点から新しい姿にする」将来志向から考え方を革新する
 - C. 持続可能提案… 長期的視点で、ビジョン志向、未来戦略志向で取り組む

■提案書デザインの選択

No	表現タイプ
1	直接タイプ：コンセプトを率直に表現し訴える
2	解決タイプ：現状の問題を想起させ、その解決を促す
3	推奨タイプ：影響力のある人物や信頼性ある事例や情報を使う
4	脅威タイプ：消費者への危機感を抱かせ、重要性を強くアピールする
5	誇張タイプ：コンセプトを誇張し、イメージを抽象化して表現する
6	実証タイプ：コンセプトを実証や実験に基づきイメージ化する
7	情報タイプ：消費者の関心を持つ情報を提供してアプローチする

■単独・組み合わせ選択

提案書デザインの選択は () とする

備考 現状、期待される成果の記入は具体的な数値で表現する