OLSON HARRIS LTD.

サービスの提案

独立契約者向け

|  |  |
| --- | --- |
| 単色で塗りつぶされた挙げられた手 | サービスの提案は、独立契約者のセールス ツール キットのかなめです。これによって、主要な会社情報、独自の販売計画、クライアントのニーズや要望に対する知識が、契約交渉時に基準としての役割を果たすこともできる 1 つのドキュメントにまとめ上げられます。  独自に提案を作成するための概要として、このサンプル提案を使用します。  このような網掛けされたヒントを削除するには、ヒントのテキストを選んで、Space キーを押します。  この提案全体にわたって記載されるサンプル コンテンツには、プレースホルダー コンテンツが含まれており、独自のコンテンツに置き換えることができます。 |

# 概要

|  |  |
| --- | --- |
| 単色で塗りつぶされた挙げられた手 | [概要] を使用して、提案の理由の要約と、クライアントのニーズに対する最大限のサポートを提供する方法を示します。この要約については、この提案の残りの部分にわたって展開することができます。 |

OLSON HARRIS LTD. は、Northwind Traders 様に顧客満足度の向上という目標を達成していただく際のサポートに向けたサービスを提案いたします。 このサポートでは、新しい注文入力と注文フルフィルメントのシステムに関するトレーニングおよびご購入後のサポートを提供しております。便利さ、正確な注文、タイムリーな配送を通して顧客体験の向上を目指す、北東部の何十社もの小規模企業と提携してまいりました。

## 目標

|  |  |
| --- | --- |
| 単色で塗りつぶされた挙げられた手 | 問題や、ソリューションに関する主要なテーマを説明する、目的のステートメントを記載します。RFP または以前のインタビュー プロセスを参考にして判断したクライアントのニーズについて、再び説明します。 |

* ニーズ #1: 顧客の質問への応答時間を短縮する
* ニーズ #2: アップセル/クロスセルのボリュームにおける弱点を改善する
* ニーズ #3: 新しいシステムに関するスタッフ向けトレーニングを迅速に行う

## ビジネス機会

|  |  |
| --- | --- |
| 単色で塗りつぶされた挙げられた手 | 主要なポイントを記載し、ビジネス機会を特定します。RFP やインタビューなどを通して以前に特定した、クライアントのプロジェクトの目標について再び説明します。 |

* 目標 #1: 稼働開始日から 6 週間以内に、すべての CSR に対して新しいシステムに関するトレーニングを行う
* 目標 #2: 新しいシステムの営業トレーニングと機能トレーニングを統合する
* 目標 #3: トレーニング後は売上高、返品率、主要な満足度の基準を 6 週間監視する

## 解決策

|  |  |
| --- | --- |
| 単色で塗りつぶされた挙げられた手 | 提案されたソリューションにつながる推奨事項を含めます。提案内容と、目標を達成するための方法について要約します。‘提案書’ セクション内で詳細を展開できます。 |

* 推奨事項 #1: 顧客の動向の先を行く
* 推奨事項 #2: 物流ソリューションを実装する
* 推奨事項 #3: 注文管理の自動化に重点を置く

# 提案書

|  |  |
| --- | --- |
| 単色で塗りつぶされた挙げられた手 | 会社の経歴についての簡単な説明、クライアントのニーズに関する理解、対処すべき問題などの背景情報を提供します。 関連するリサーチの結果、プロジェクトの経緯、社会経済的動向または近い将来に施行される規制など、クライアントのニーズに影響を及ぼすその他の要因についても記載することができます。  クライアントが期待する利点について会社の考えを示します。たとえば、リスク (適切なアクションが取られない場合に失う可能性のあるもの) について説明し、前向きなアクションを取った場合に得ることができる利点との比較を行います。 該当する場合、クライアントにとって問題となる可能性のある領域と、それに対処する方法を明確にします。このような項目は、些細に見えても根本的な問題であることがありますが、競合する提案があると見落とされる場合がよくあります。  現時点のビジネス機会に対して独自の取り組みを行うのにいかに適性があるかなど、会社の能力や提案するソリューションが、プロジェクトに対するクライアントの目標といかに一致しているかについて説明します。 |

Northwind Traders 様におかれましては、高品質な顧客サービスが高く評価されています。しかし、流通システムの変化、輸送や物量への経済的な影響、テクノロジの向上から得られる恩恵を阻む制約がある中で、顧客から配送やサービスが遅いと認識されてしまいますと、Northwind Traders 様は販売収益が減少する可能性に直面してしまいます。

## 根拠

|  |  |
| --- | --- |
| 単色で塗りつぶされた挙げられた手 | 提案中のプロジェクトを開発した理由を説明します。独自のアプローチを選択した理由を示す必要がある場合もあります。根拠には、次の点を記載することを検討してください。 |

* 調査
* 営業案件
* ミッションとの同調
* 現在のリソース/テクノロジ

## 実行戦略

実行戦略には、実証済みの方法論、非常に適格な人材、成果物を管理するための即応性の高いアプローチが盛り込まれています。 プロジェクトの開発方法、イベントのタイムラインの提案、前述のプロジェクトの開発を提案する理由についての説明など、プロジェクトの方法に関する説明を次に示します。

|  |  |
| --- | --- |
| 単色で塗りつぶされた挙げられた手 | クライアントのニーズについてのリサーチや、他のクライアントに同様のサービスを提供した経験などに基づき、戦略を要約します。 |

## テクニカル/プロジェクト アプローチ

|  |  |
| --- | --- |
| 単色で塗りつぶされた挙げられた手 | プロジェクトの開始から終了までの管理方法の詳細について説明します。 これには、成果物を完成させる方法論、プロジェクト管理ツールとテクニック、クライアントとのコミュニケーション、リスクを評価して軽減する方法、プロジェクトの評価方法が含まれます。 |

## リソース

|  |  |
| --- | --- |
| 単色で塗りつぶされた挙げられた手 | 適任な請負業者、設備、テクノロジなど、既に所有している、または取得しようとしているリソースについて説明します。 |

## プロジェクト成果物

すべてのプロジェクト成果物の一覧を次に示します。

|  |  |
| --- | --- |
| 成果物 | 説明 |
| IT サポート ソリューション | 顧客関係を改善するためのソリューション |
|  |  |
|  |  |

## 実行のタイムライン

|  |  |
| --- | --- |
| 単色で塗りつぶされた挙げられた手 | プロジェクトに関連するイベントの開始から終了までのタイムラインを要約します。 |

主要なプロジェクトの日付は、大まかに次のとおりです。日付は、推測であり、契約の実行までに変更される可能性があります。

|  |  |
| --- | --- |
| 単色で塗りつぶされた挙げられた手 | 次のテーブルには、プロジェクトに関連するすべての重要な日付が記載されており、日付と期間ごとに分類されています。 "内容" は、説明の目的にのみ示されています。自分のプロジェクトに関連する、意味のある説明で置き換えてください。項目には、支払いやプロジェクトのマイルストーン、インストールのスケジュール、会議、レビューなどが含まれます。 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 説明 | 開始日 | 終了日 | 時間 |
| プロジェクトの開始 | 2023/1/9 | 2023/4/1 | 3 か月 |
| マイルストーン 1 |  |  |  |
| マイルストーン 2 |  |  |  |
| フェーズ 1 完了 | 2023/2/1 |  |  |
| マイルストーン 3 |  |  |  |
| マイルストーン 4 |  |  |  |
| フェーズ 2 完了 | 2023/3/1 |  |  |
| マイルストーン 5 |  |  |  |

## 提供資料

次の資料は、このプロジェクトについて Northwind Traders 様からご提供いただきます。 OLSON HARRIS LTD. がプロジェクトのマイルストーンを達成するためには、この資料をスケジュールどおりにご提供いただく必要があります。次のテーブルに記載される期限は、現時点で提案されているプロジェクト日付に基づく予測を示しています。

|  |  |
| --- | --- |
| Northwind Traders 様からご提供いただく資料 | 期限\* |
| ユーザー データ | 2022/12/31 |
|  |  |
|  |  |

\*合意された期限までにクライアント様から資料が提供されないことにより発生するコストの超過については、責任を負いません。

# 期待される結果

|  |  |
| --- | --- |
| 単色で塗りつぶされた挙げられた手 | プロジェクトから期待される結果と、自分のアプローチによってそのような結果が得られる理由について説明します。 |

Northwind Traders 様の要件に対して弊社で提案したソリューションによって、次の結果が得られることを期待しています。

## 財務上の利点

* 結果 #1: エンゲージメントを高める
* 結果 #2: 売上の拡大
* 結果 #3: 顧客を維持する

## 技術的な利点

* 結果 #1: 客層の拡大
* 結果 #2: プラットフォームの統合
* 結果 #3: アクセスが簡単に

## その他の利点

|  |  |
| --- | --- |
| 単色で塗りつぶされた挙げられた手 | このセクションでは、モラルの向上や顧客満足度の改善など、より抽象的な利点について説明します。 |

# 価格設定

次のテーブルでは、この提案で概説されるサービス提供の価格設定について詳しく説明します。この価格設定は、この提案の日付から ## 日間有効です。

|  |  |
| --- | --- |
| サービス コスト カテゴリ #1 | 価格 |
| コンサルティング サービス | ¥500.00 |
|  |  |
|  |  |
| サービス **カテゴリ #1** コスト合計 | ¥12,000 |
| **サービス コスト カテゴリ #2** |  |
| 施設 |  |
|  |  |
| ライセンス料 |  |
| 設備レンタル |  |
| トレーニング |  |
| 旅行 |  |
| マーケティング |  |
| 送料/手数料 |  |
| サービス **カテゴリ #2** コスト合計 | ¥6,000 |
| **サービス コスト カテゴリ #3** | **¥500** |
|  |  |
| サービス **カテゴリ #3** コスト合計 | ¥500 |
| **合計** | **¥19,000** |

サンプル 免責事項: 免責事項:上のテーブルに記載されている価格は、説明されているサービスの見積もりです。この要約は、最終価格を保証するものではありません。 契約が実行される前にプロジェクトの仕様が変更されるか、または外注サービスのコストが変更された場合、見積もりは変更される可能性があります。

# 資格情報

OLSON HARRIS LTD. は、高品質/保証された製品/サービスによって、業界のリーダーであることが継続的に証明されています。

|  |  |
| --- | --- |
| 単色で塗りつぶされた挙げられた手 | あなたの会社が競争において一線を画している点を説明します (独自の販売計画など)。 |

* ビジョン
* インスピレーション
* 柔軟性

|  |  |
| --- | --- |
| 単色で塗りつぶされた挙げられた手 | このプロジェクトに最も関連する専門分野に重点をおいて、会社の強みを説明します。必要に応じて、顧客が明確には説明していない可能性のある利点を実現する、独自の販売計画の強みを記載します。  プロジェクトへのクライアントの特定のニーズに対応する能力があることを裏付ける適性を特定します。  スタッフ/下請け業者の割り当てやプロジェクトに費やした時間の割合など、どのようにして必要なスケジュールを達成したかを示す情報を提供します。 |

# 結論

|  |  |
| --- | --- |
| 単色で塗りつぶされた挙げられた手 | クライアントやクライアントのニーズに対する関心、自分の専門知識、対象となっている問題を解決したいという希望を説明するステートメントを使用して、提案を締めくくります。想定される次のステップを記載し、自分の連絡先を記載します。 |

Northwind Traders 様と連携し、統合 CRM、JIT 在庫管理、トレーニングとサポートのサービスでの販売サイクルの改善に向けた取り組みをサポートさせていただけることを期待しております。 効果的な IT サポート ソリューションを提供する中で、目前の難問に対処し、提携に向けて準備を整えております。

この提案書についてご質問がある場合、電子メール olson@example.com または電話 (123) 456-7890 に、Michelle までお気軽にお問い合わせください。この提案書についてのフォローアップの打ち合わせを調整するために、来週連絡を差し上げます。

ご検討をよろしくお願いいたします。

Michelle Wattz   
販売およびマーケティング VP