



エンジニアのための 提案力向上セミナー

*Association of Proposal Management
Professionals (APMP)*

式町 久美子



自己紹介

氏名	式町 久美子
仕事	外資系IT企業の法人事業部に勤務 提案書専門部隊を立ち上げ十数年 大規模提案の戦略策定やとりまとめ、 ナレッジマネジメントなどに従事
自己啓発	Association of proposal management professionals (APMP) Accredited Practitioner Member
趣味	ゴルフ、ピラティス、ランニング、手相占い



こんなことって
よくありませんか

提案にまつわる課題や問題



ところで提案書って
どうやって書くの？



いつも徹夜



何いっている
かわからない



出したはいいけど
的はずして撃沈



解決策をさがしてみた

APMPを発見!

Association of
Proposal Management Professionals

APMP ホームページ

Our mission is to advance the arts, sciences, and technology or new business acquisition and to promote the professionalism of those engaged in those pursuits.

[Contact Us](#) | [Your Cart](#) | [My Profile](#) | [Sign Out](#)

APMP®

Association of Proposal Management Professionals

[HOME](#) [ABOUT APMP](#) [MEMBERSHIP](#) [COMMUNITIES](#) [ACCREDITATION](#) [CONFERENCE](#) [PUBLICATIONS](#) [RESOURCES](#) [JOB BANK](#) [APMP STORE](#) [NEWSLETTER](#)

APMP® Speakers Bureau

Recruit APMP approved speakers for your next meeting

Our site provides the opportunity for APMP members to connect and collaborate as part of the foremost online networking community in the capture and proposal development industry. Members can log on and create dynamic member profiles, follow news and events, participate in online communities, collaborate on projects, share ideas and expertise – and, most importantly, connect with fellow members. There are hundreds of articles and presentations available to members in the archives, dating back more than 20 years. A member can search for any name or keyword to return results listing, in most cases, dozens of artifacts.

APMP Search

[Search »](#)

MY PROFILE

- » [Profile Home](#)
- » [Manage Profile](#)
- » [Groups](#)
- » [Networks](#)
- » [Files & Links](#)
- » [Favorites](#)
- » [Messages](#)
- » [Connections](#)
- » [Membership Info](#)
- » [Refer a Friend](#)

[f Connect](#)

LATEST NEWS

[MORE](#)



Get Our Email Updates



Read Our Publications



BID & PROPOSAL CON

11/13/2011

[Nominate Yourself To APMP](#)

提案の専門家が集まるAPMP

Europe/Africa



Asia/Australia



Americas



世界に30支部
会員2000人以上

知識や経験の共有

体系化された
方法論

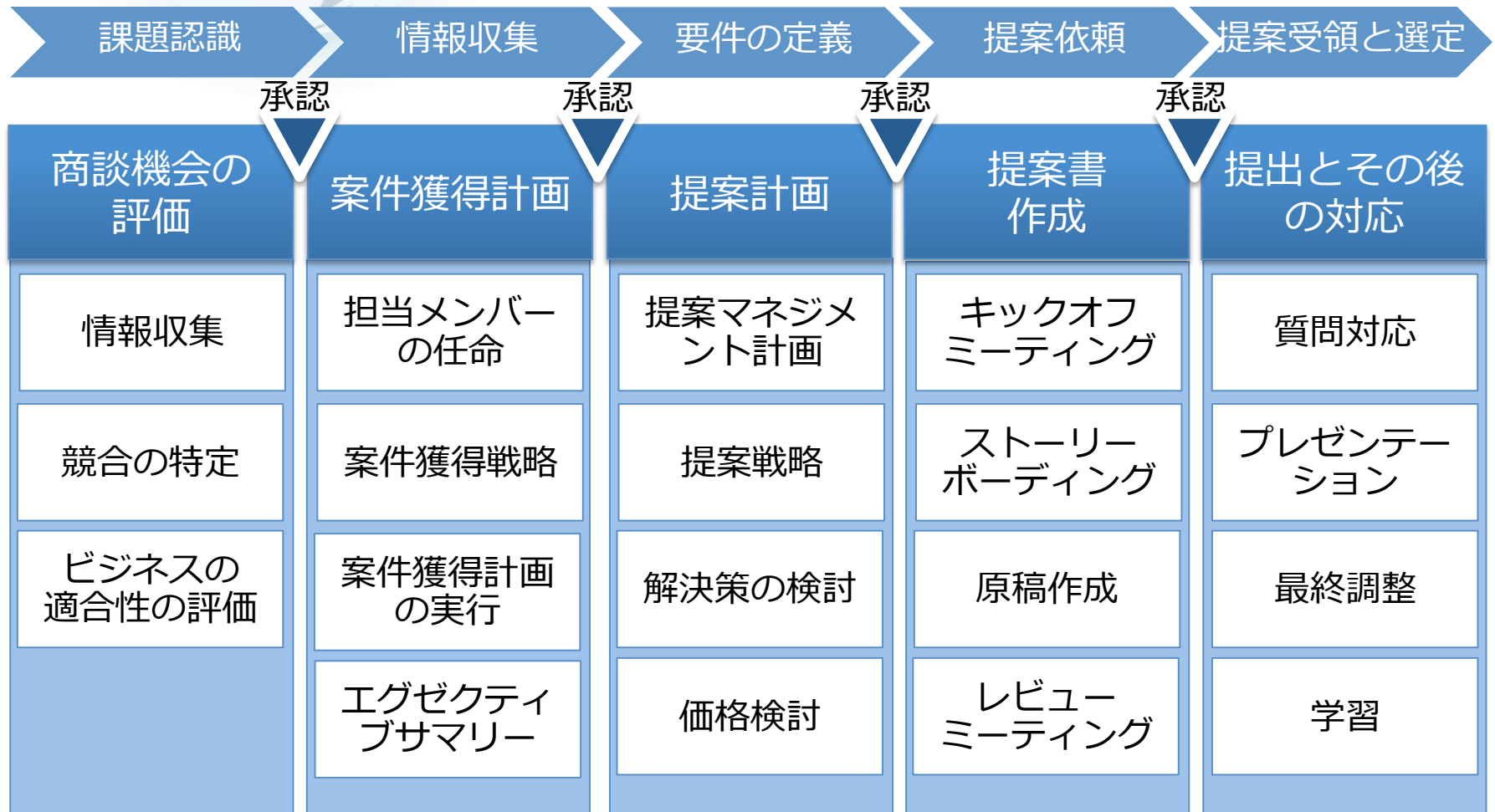


プロポーザルマネジメントとは

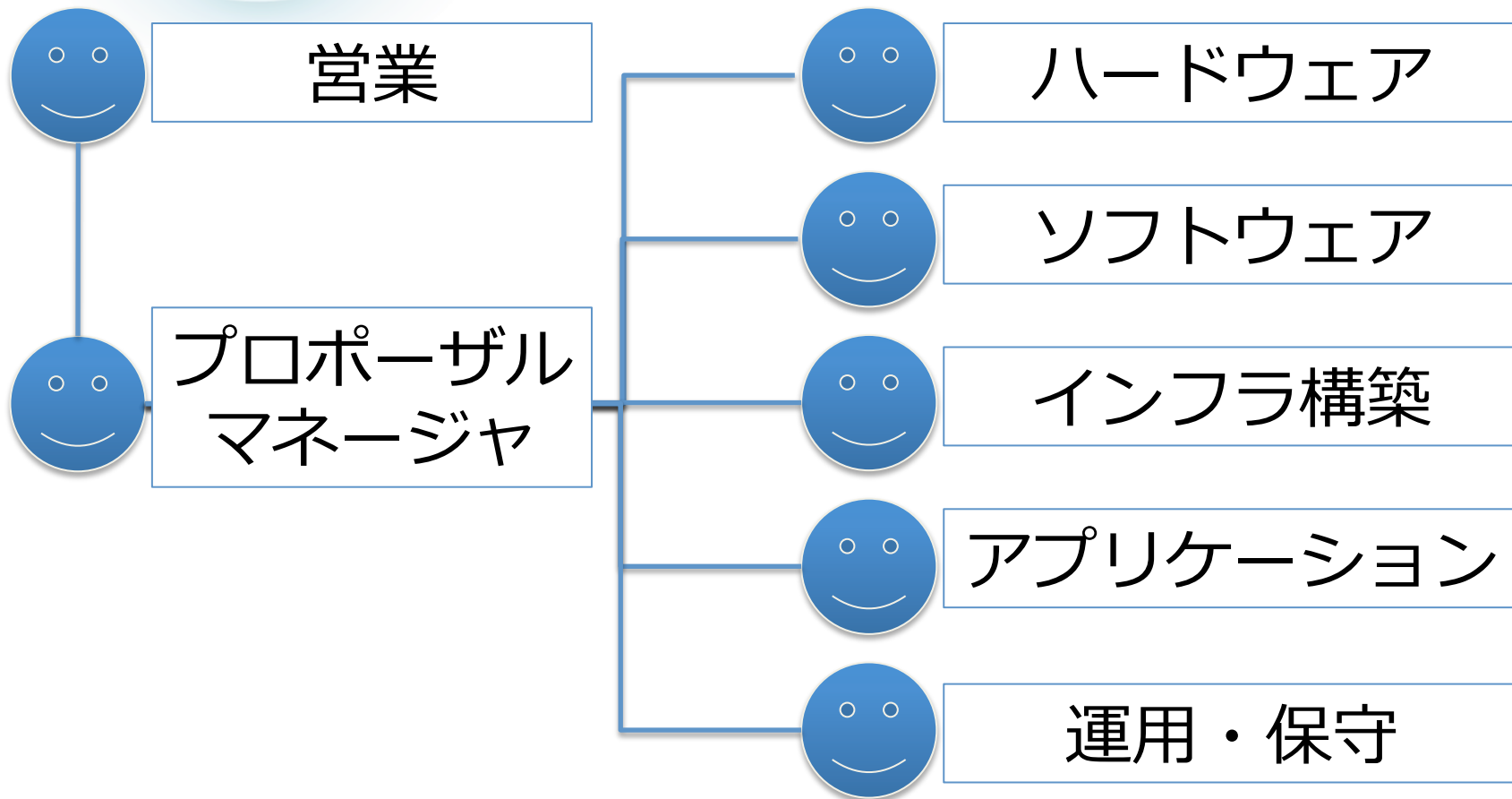
提案活動を成功に導く
ための活動

提案期間のプロジェクトマネジメント

プロポーザルマネジメントの 進め方



提案体制例



能力体系

情報の調査と
管理

計画

開発

情報収集
ナレッジ
マネジメント

スケジュール

機会の評価

価格設定

チームング

提案戦略
エグゼクティブ
サマリー

ストーリーボード

要件の理解

要件適合性

章立て

管理

営業志向

行動と態度

ストーリーボード
レビュー

キックオフ

レビュー管理

リスク管理

進捗管理

製作管理

勝敗分析

レポート

顧客への対応

案件獲得計画

戦略策定

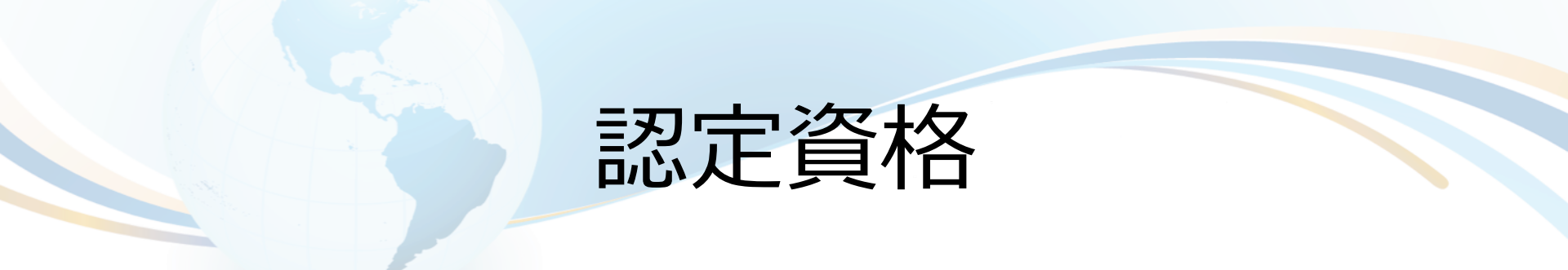
交渉計画

説得力

品質志向

チームビルディング

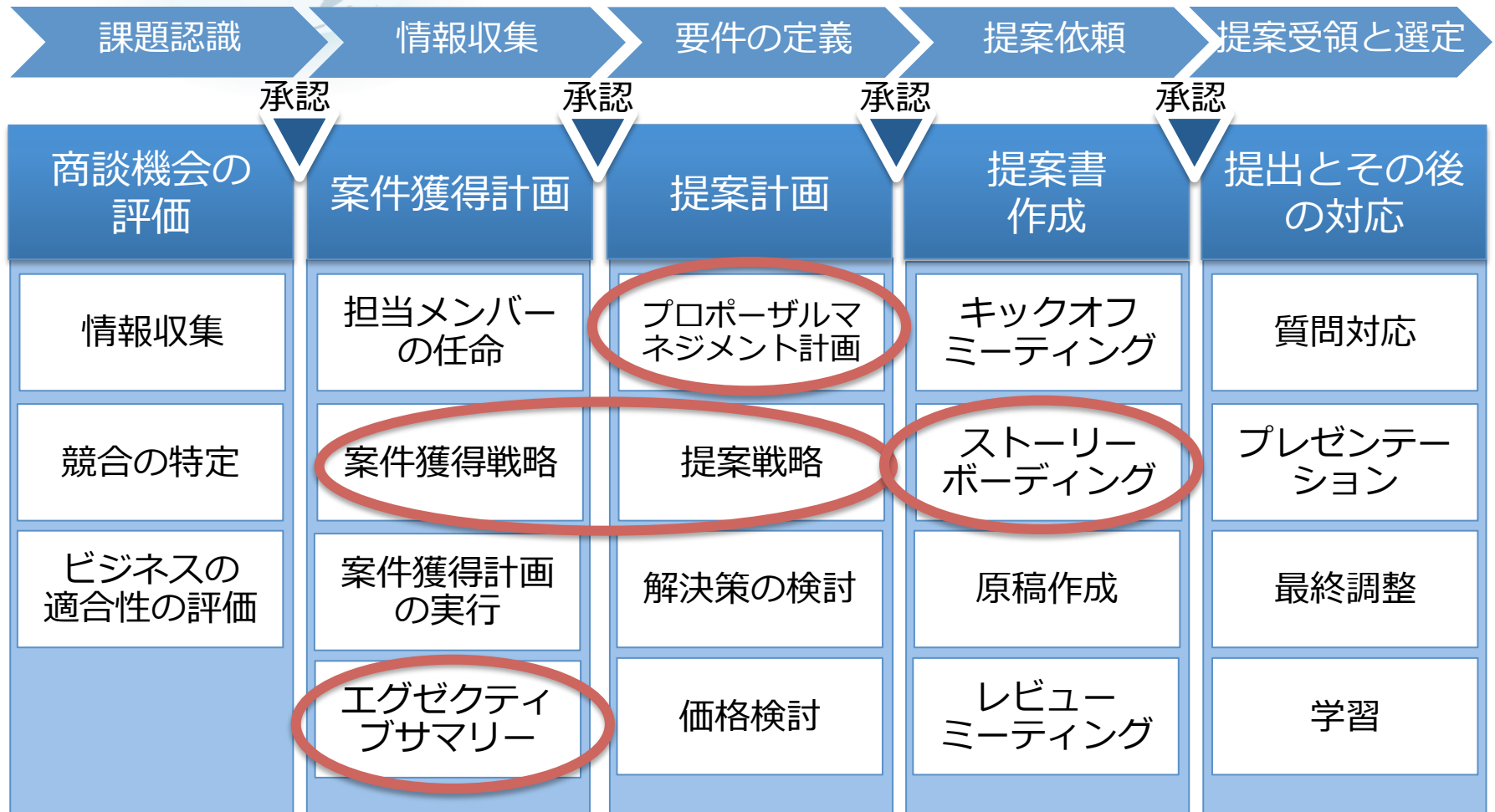
意思決定・権限委譲



認定資格

レベル	経験	テスト内容	テスト方法
Foundation	1年 以上	ベストプラクティスの 基礎知識	選択式テスト
Practitioner	3年 以上	ベストプラクティスの 応用	オンライン アセスメント
Professional	7年 以上	ベストプラクティスの 唱導	プレゼンと インタビュー

プロポーザルマネジメントの 進め方



提案にまつわる悩みの解決

内容

- 的が外れた
- 定まらない

戦略策定

進め方

- 徹夜作業
- 間に合わない

エグゼクティブ
サマリー

スケジュール
策定

見せ方

- 伝わらない
- センスがない

ストーリー
ボード



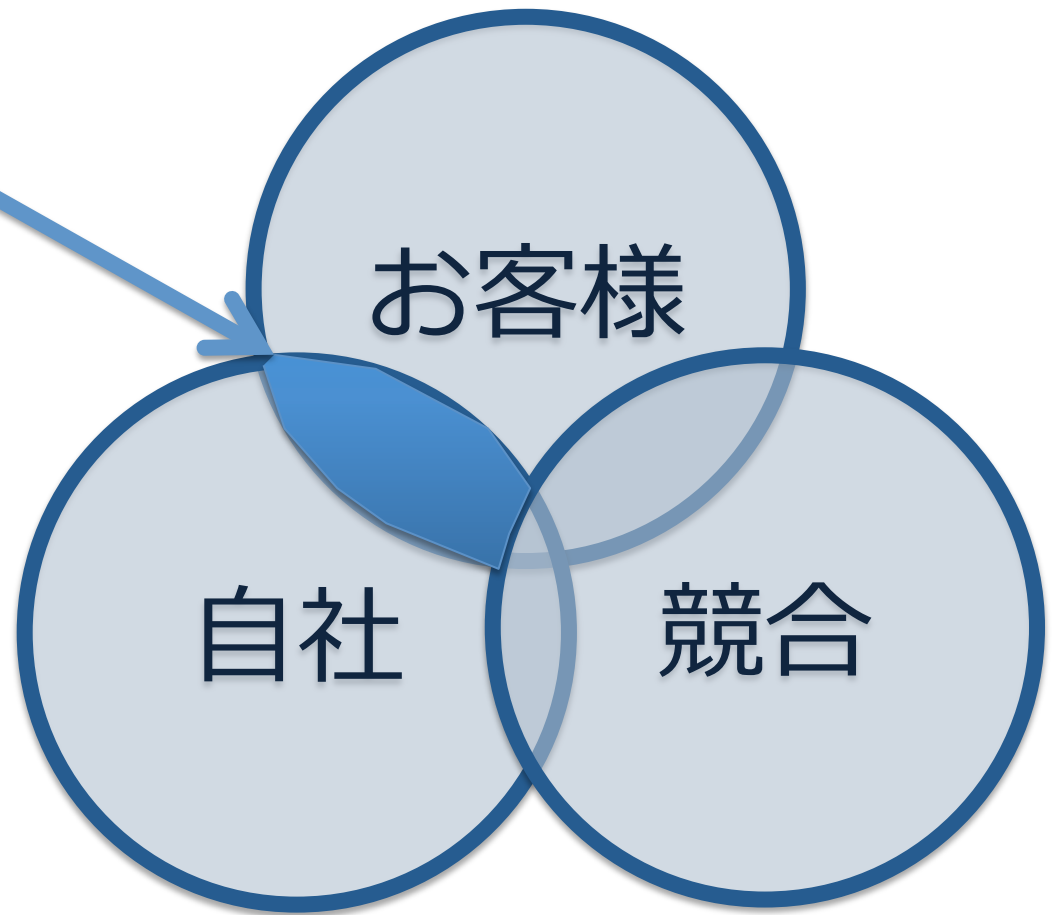
戦略策定

勝つために進むべき方向を
明らかにする

優位性を見いだす

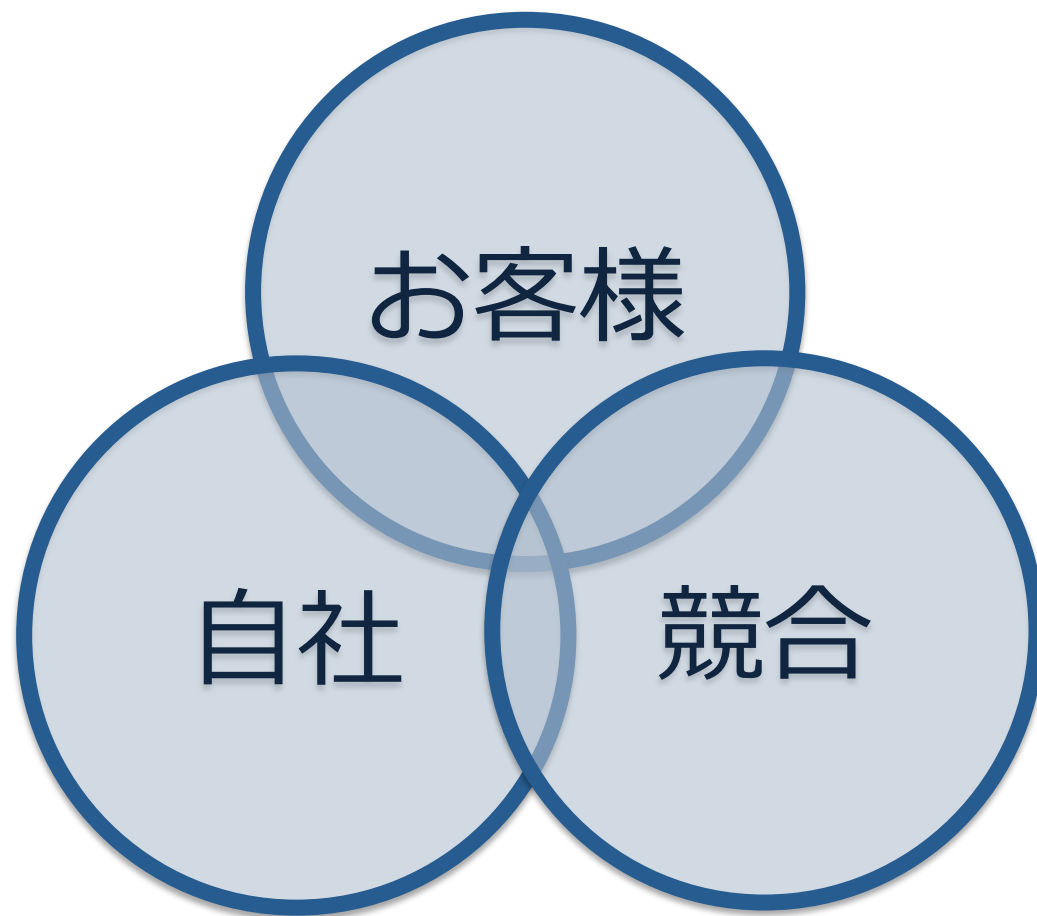
優位性

お客様にとって
自社の提案で
なければ
ならない理由を
見つけだす



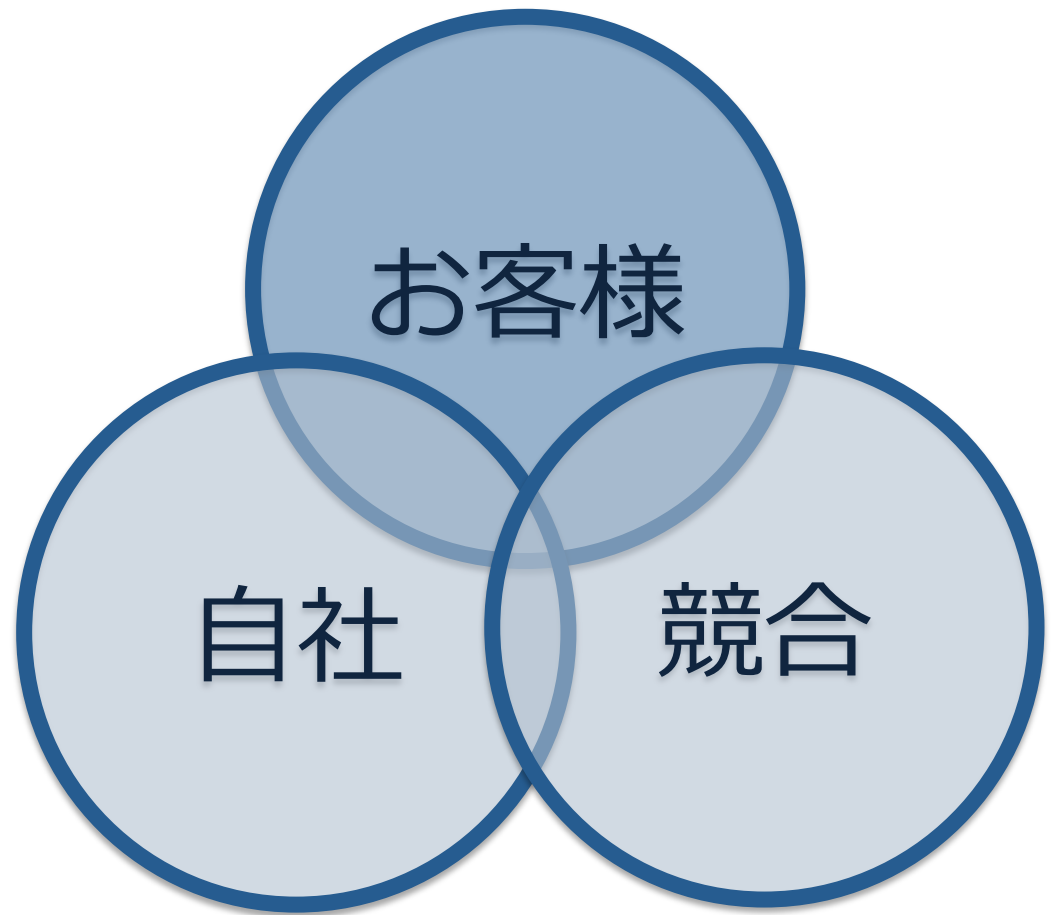
戦略策定

- お客様分析
- 競合分析
- 自社分析



お客様のプロジェクトの理解

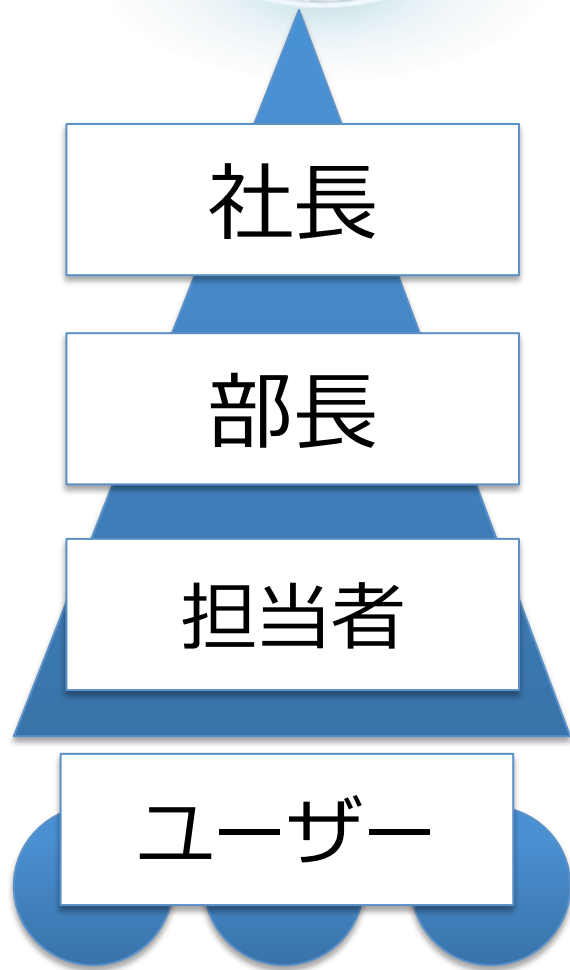
- プロジェクト名
- 背景
- ミッション
- ビジョン
- ゴール
- ニーズ
- スケジュール
- 購買プロセス
- 評価基準



お客様を理解する

プロジェクト名	〇〇システム更改プロジェクト		
プロジェクトの背景	全社的なコスト削減方針に基づき、更改に際し現状システムの保守運用コストの削減が求められている。		
プロジェクトの目的と目標	TCO削減、新システムの安定稼働		
直面する課題	予算	スケジュール	選定基準
- 保守運用コスト構造が不透明 - 新ビジネス開発に人手を割きたい	?	1月 RFP 2月 発注 3月 キックオフ 9月 稼働	- コスト - プロジェクト管理 - プレゼンテーション

購買決定者とその関心事



関心事

役割

新サービスへの
投資

承認者

人件費削減

評価者

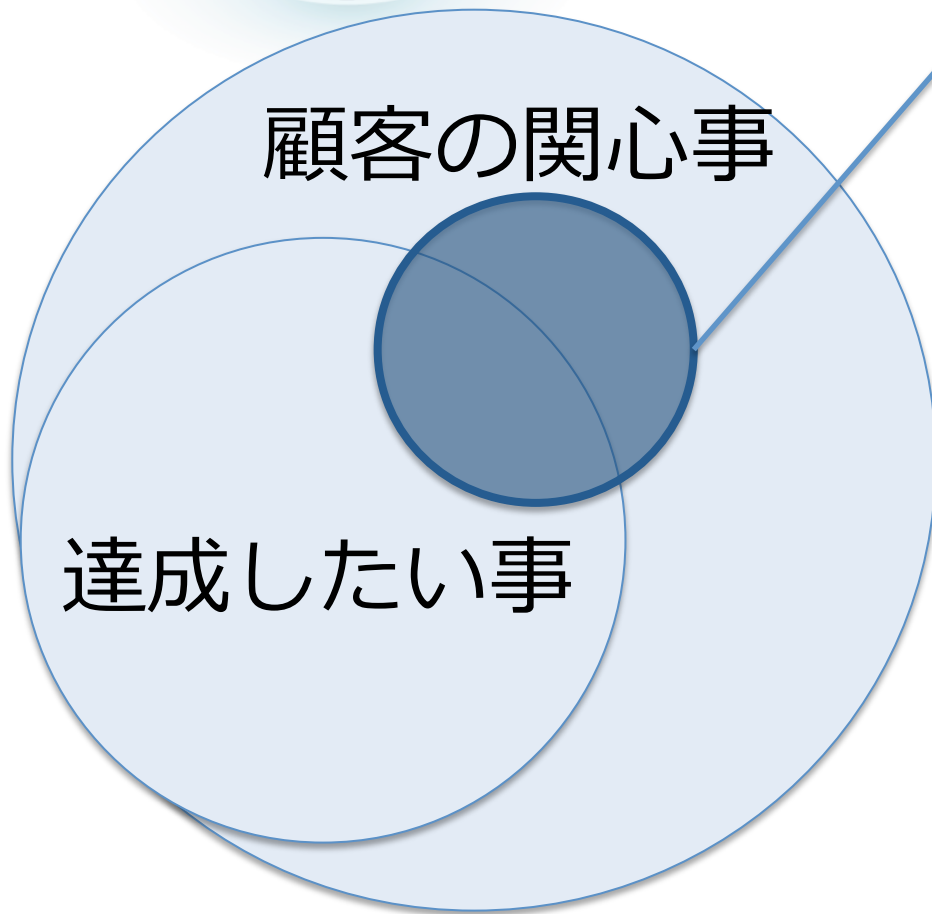
運用ツールの
操作性

評価者
利用者

レスポンスの早さ

利用者

ホットボタンを突き止めよ



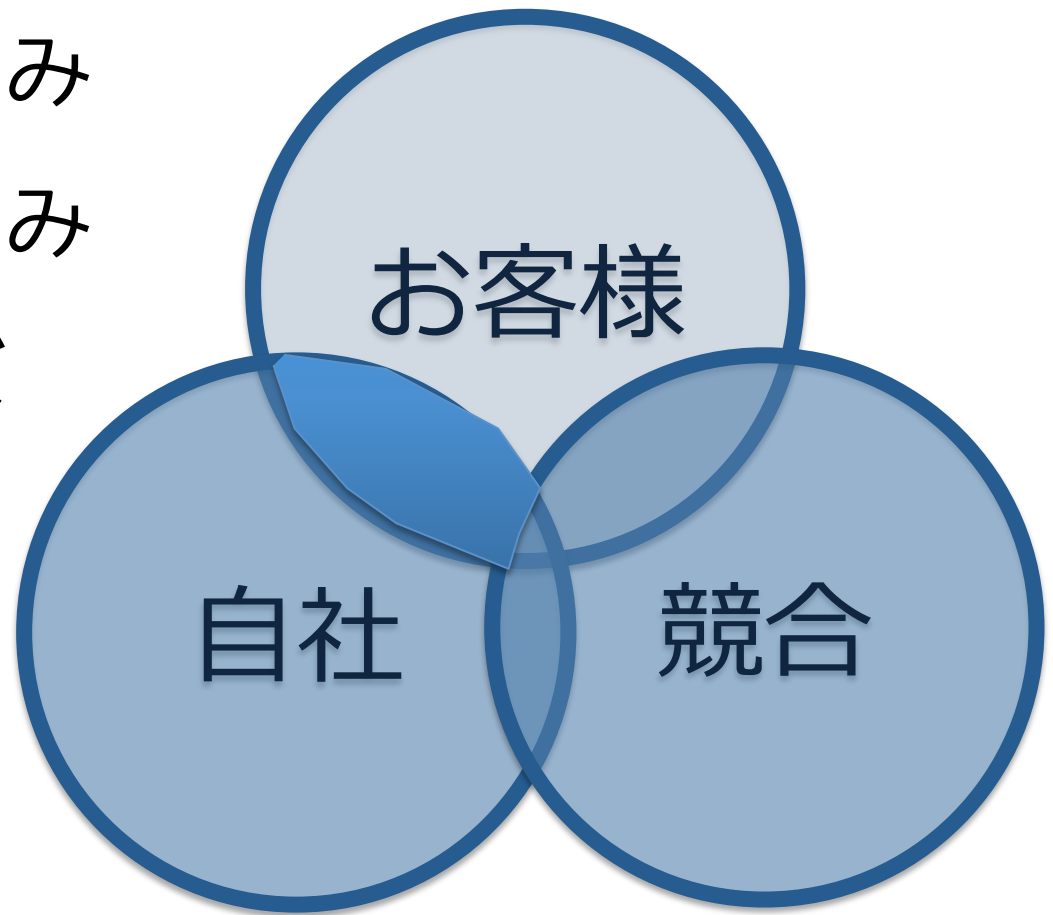
ホットボタン

関心事や達成したい
ことのうち
顧客にとって
最も重要なポイント

顧客の琴線に触れる
ことばで

強み・弱み分析

- 自社の強み・弱み
- 競合の強み・弱み
- 自社でなければ
ならない理由



自社の優位性を導きだす

	自社	競合
強み	• 類似プロジェクトの実績 • プロジェクト管理体系	• 既存ベンダー • 顧客業務を熟知 • ハードウェア性能 • 低価格
弱み	• 既存業務の理解度 • ハードウェア性能 • 価格が高い	• プロジェクト管理に顧客が不満を持っている • 運用保守費用が高いと不満を持っている
自社の優位性	• プロジェクト品質 • 完遂力 • 運用コストの可視化	• プロジェクト品質に不安



心に響かせる

自社の優位性を
イメージさせる

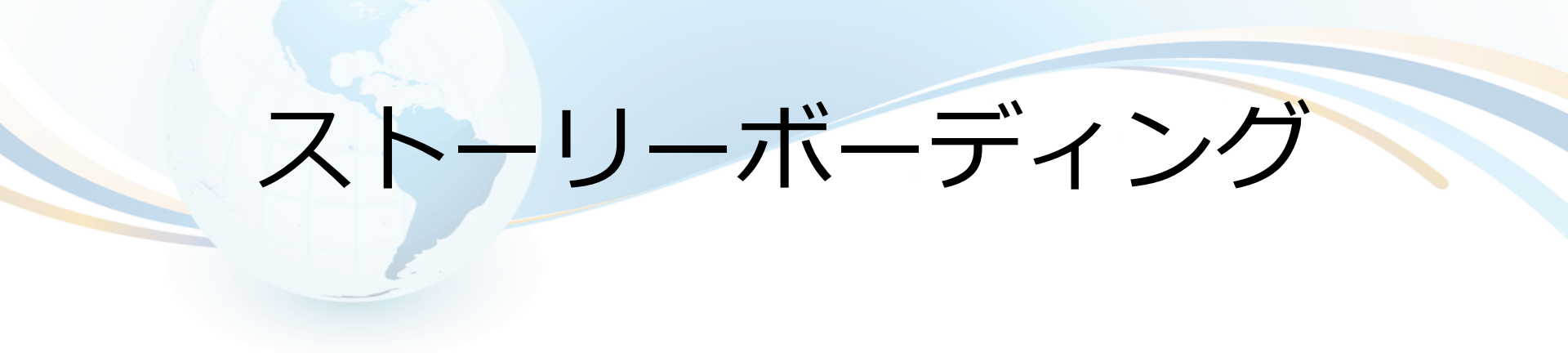
エグゼクティブサマリー

サマリー	全社の方針に従いコスト削減の必要性 システム更改にあたりこれまでの問題点を解決したい		
ホット ボタン	#1	#2	#3
	TCO削減	コストの可視化	品質
解決策	自動化	運用の標準化	実績あるプロジェクトマネージャ
ベネ フィット	新ビジネスへ 人員投入ができる	人件費を削減	手戻りや遅延がない
優位性	他社よりも 広範囲の自動化	実績	プロジェクト管理 ノウハウ
証明	類似案件での 顧客評価	メディアでの 評価	資格、経歴 類似案件事例



わかりやすく書く

骨格から作る



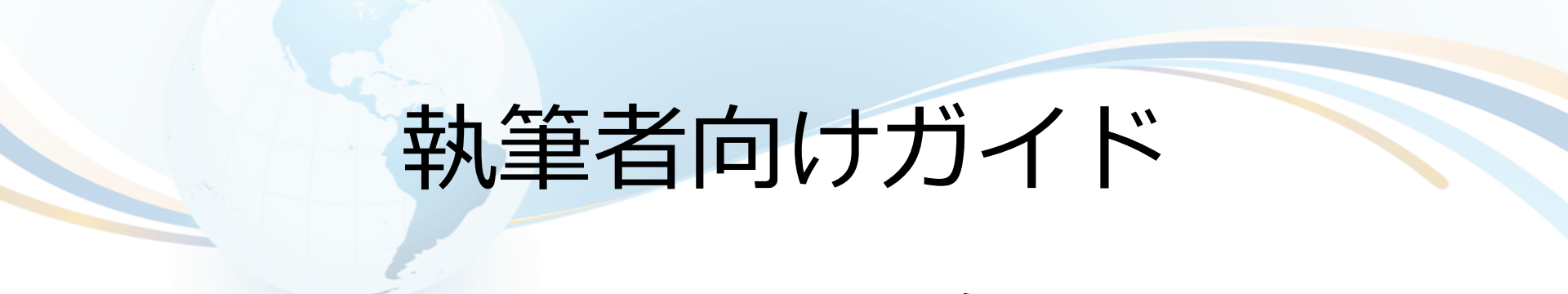
ストーリーボーディング

伝わりやすいストーリーを
書き始める前に考える

ホットボタン、評価基準への答えを
わかる位置に見せる

ストーリーボーディング

1章 ○○○○○	1.1 提案の主旨	1.2 ポイント1	1.3 ポイント2
2章 ○○○○○	2.1 概要	2.2 根拠	2.3 製品の特徴
	要件の理解	実績	利点／仕様
	ベネフィット		
3章 ○○○○○	3.1 概要	3.2 根拠	3.3 製品の特徴
	要件の理解	実績	利点／仕様
	ベネフィット		



執筆者向けガイド

- ファイル形式
- レイアウト
- 番号の振り方
- 見出しスタイル
- 箇条書き行頭文字
- 配色
- フォント
- 文字サイズ

章立てと役割分担のポイント

章	タイトル	頁	担当	対応すべき要件	訴求ポイント
0	表紙	1	営業	文書番号	
1	提案の主旨	1	営業	提案方針	他社との違い
2	システム構成	5	SE	仮想化、拡張性	現行との違い
3	開発	5	SE	手法	実績
4	移行	5	SE	移行手順	移行の確実さ



読み手を引きつける

ベネフィットから書く

Feature Advantage Benefit (FAB)

Feature 特徴

- スピード
- 性能
- サイズ
- スケジュール
- 価格
- 重量

製品やサービスの仕様

Advantage 利点

- 早い処理が可能
- 省スペース
- 収納が可能

製品やサービスの
役立ち方

Benefit 利益

「コスト削減に貢献します。」
「あなたの〇〇の問題
が解決できます」

あなた固有の問題解決
にどう役立つか

コツ

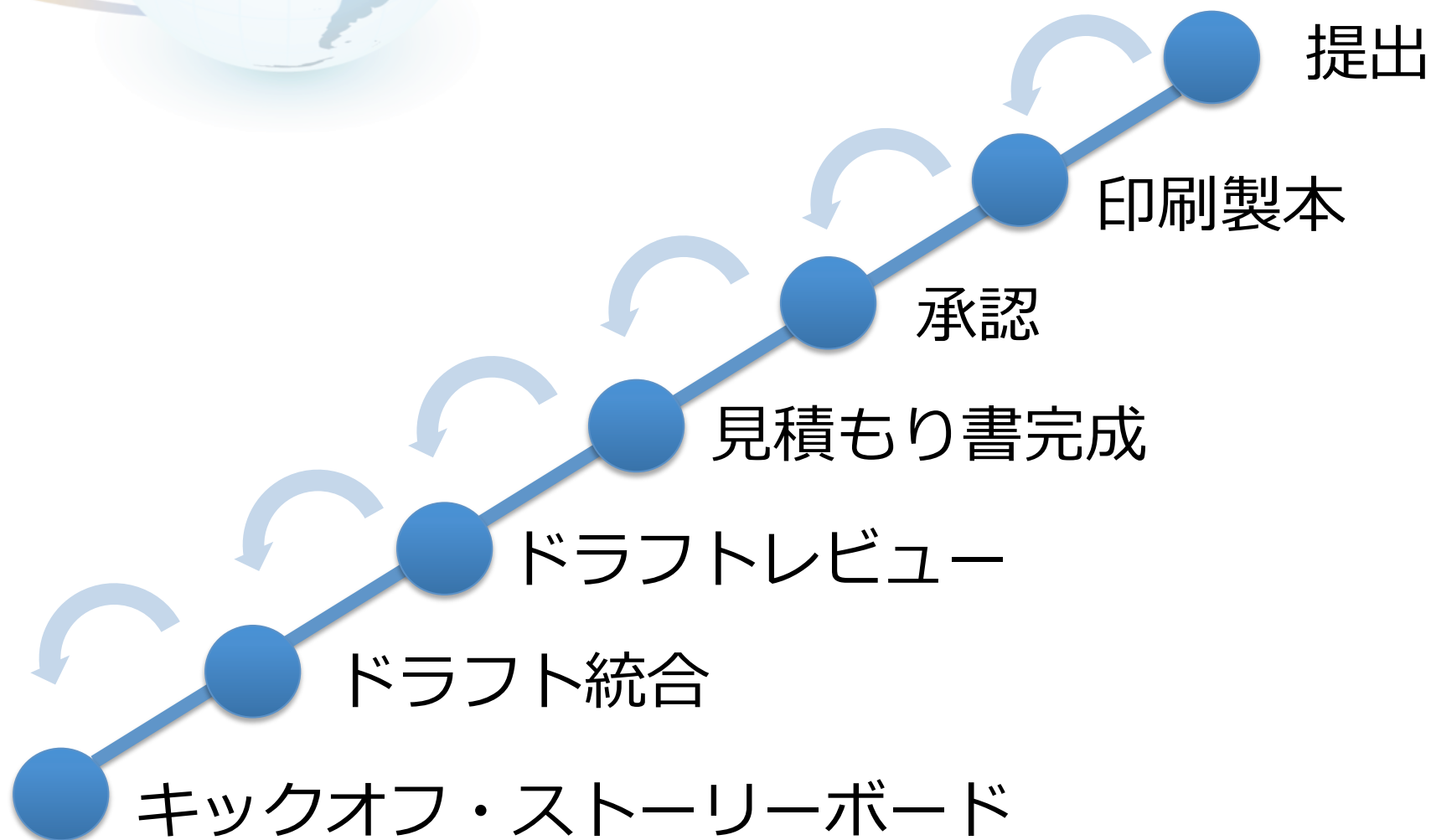
顧客にとってのベネフィットを先に述べる



ゴールまでの ステップを描く

スケジュールをたてる

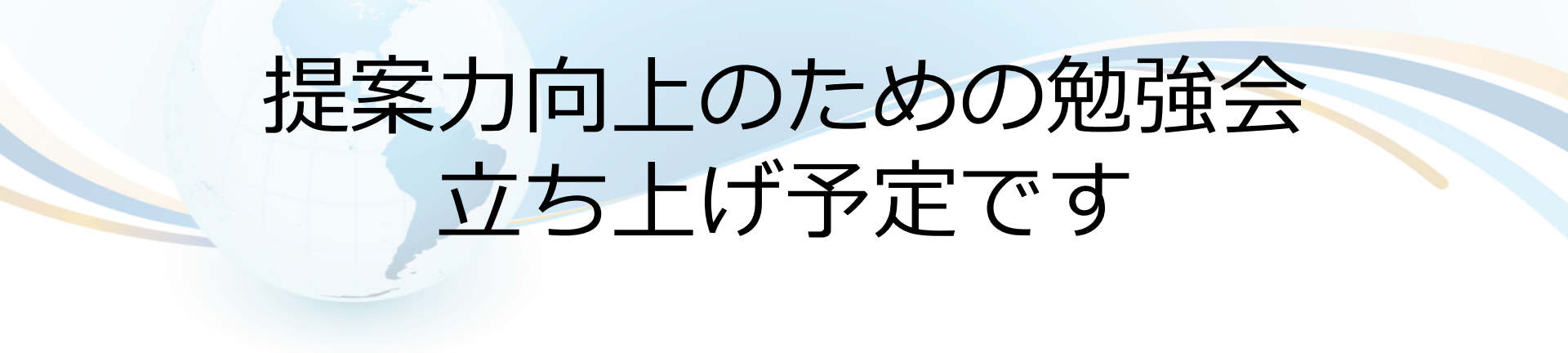
プロポーザルマネジメント計画





まとめ

- 顧客のニーズをとらえ自社の優位性を見いだそう。
- 優位性を発揮するソリューションを選定しよう。
- 顧客の評価基準やホットボタンへの的確に回答しよう。
- 顧客にとってのベネフィットから伝えよう。



提案力向上のための勉強会
立ち上げ予定です

teian-lab

みなで高め合う提案力



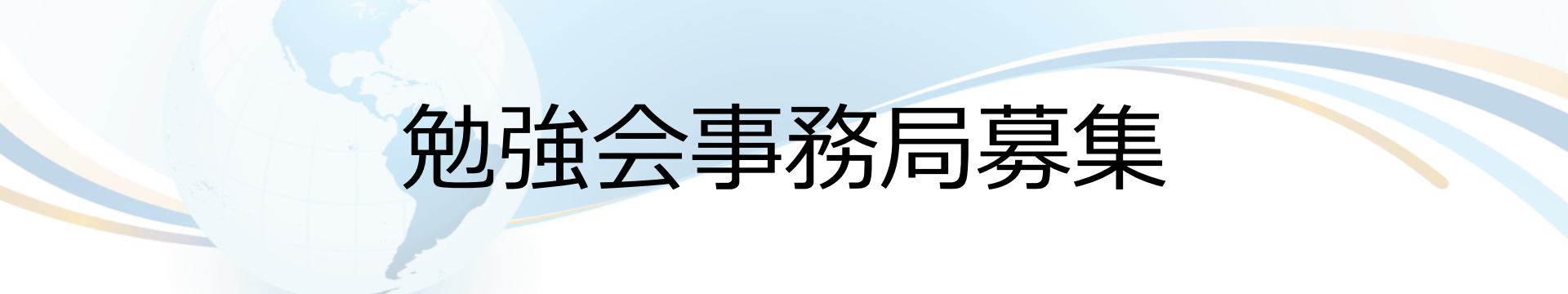
こんな勉強会にしたい！

いろんな業界／業種で
提案力を高めるためのノウハウ、
経験を共有しあう場

いっしょに学び応援しあう場

こんな内容を扱いたい

- 提案書の書き方
- 提案活動の計画の仕方
- こころをつかむプレゼンテーション
- ドキュメントのデザイン
- ナレッジマネジメント



勉強会事務局募集

- 企画
- 準備
- 募集
- 会場設営
- 進行
- サイトの管理など



事務局メンバー懇親会

事務局立ち上げ用懇親会を予定しています

- 日時 12月13日（火）
- 場所 新宿

申込方法は近日中にteian-labサイトにてお知らせいたします。



お問い合わせ

- teian-lab サイト

<https://sites.google.com/site/teianlab/>

- Twitter
@teianlab



ご清聴
ありがとうございました