

長崎県情報産業協会研修(2022/02/02~04)

顧客の心をつかむ

ITソリューション提案の実践

【補足資料】

(株)福岡ソフトウェアセンター講師 宿澤直正

中小企業診断士

情報処理技術者(上級シスアド)

愛知工業大学非常勤講師



セイ・コンサルティング・グループ株式会社

Copyright© 2022 宿澤経営情報事務所 shukuzawa.com

1

顧客の心をつかむITソリューション提案の実践

(1) IT提案で考えるポイント

- 1) IT提案とは
- 2) IT提案のスタイル
- 3) IT提案に必要なスキル

(2) 仮説検証型提案アプローチの全体像

(3) 提案活動のキッカケ【STEP①】

- 1) キッカケにいかに関心を喚起するか
- 2) よくあるIT化の課題を知る
- 3) RFPから提案を作るには

(4) 顧客情報の収集・分析【STEP②】

- 1) 情報収集の方向性
- 2) 顧客情報の収集
- 3) 収集した情報を分析する

(5) 仮説を立てる【STEP③】

- 1) SWOT分析から仮説を導き出す
- 2) 顧客ニーズに気づく
- 3) 仮説の打ち手を考える

(6) 仮説構築演習

(7) 顧客訪問【STEP④】

- 1) ヒアリングに関する準備
- 2) ヒアリングの実施手順
- 3) コミュニケーションを考える
- 4) 提案で顧客の心をつかむには

(8) 顧客ニーズの確定【STEP⑤】

- 1) ヒアリング結果で仮説を検証
- 2) 論理的に話を組み立てる
- 3) オプション思考で可能性を広げる

(9) 提案骨子の作成【STEP⑥】

- 1) 施策
- 2) スケジュール
- 3) 体制と役割
- 4) 投資効果
- 5) 提案ストーリー

(10) 提案骨子作成演習

【補足資料】

- (1) 業務フローにおける改善視点
- (2) 新たな商品・サービスの発想法
- (3) IT提案でよく必要となるキーワード
- (4) ソフトウェア開発での見積もり技法
- (5) 人に納得してもらう図解手法

提案書の書き方研修ではありません。良い提案書を書くためのストーリー作りが目的です。