

KT AIVLE School

# | 제안서 작성

**01**

## **제안서의 이해**

# 보고서

- 보고서는 특정 청중에게 정보를 명확하고 간결하게 전달하는 것을 목적
  - 대상 독자의 요구를 고려하여 내용을 조정하고, 의사결정을 내리는 데 필요한 정보를 제공해야

## 시장조사 보고서

- 시장조사 결과를 정리하고 분석하는데 사용
- 조사목적, 방법, 결과, 결론 등

## 업무 보고서

- 업무진행 상황, 문제점, 개선 방안 등을 보고
- 진행상황, 예산 사용 내역, 성과측정 등을 기록

## 워크숍 기획 보고서

- 워크숍을 기획하거나 안내하는데 사용
- 참가자들에게 정보를 제공하고 의사결정을 지원

# 보고서 예시

---

# 기획서

- 기획서는 조직 내부에서 의사 결정을 지원하고, 프로젝트나 제품의 방향성을 제시

## 내부의사결정

- 조직내 의사결정자들이 더 나은 선택을 할 수 있도록 함
  - 신제품 출시, 효율적인 의사결정을 위한 정보제공

## 비전제시

- 공통의 목표를 이해하고 협업할 수 있도록 지원

## 자원활당

- 필요한 자원(인력, 예산, 장비 등)을 할당하는데 도움

## 효율성 향상

- 프로젝트나 제품의 구조를 미리 계획하고 문제점을 사전에 파악할 수 있도록 함

# 기획서 예시

---

# 제안서

목표, 목적, 타임라인, 예산 등을 포함하여 고객 또는 이해관계자가  
프로젝트에 대해 알아야 할 모든 내용을 개략적으로 설명한 문서

고객 또는 이해관계자가 해당 제안을  
**'구매하고 싶도록 설득'**하는 것

# 기획서 Vs. 제안서

## 공통점

목표: 설득

구성요소: 문제 → 해결

## 차이점

용도: 기획서(내부) / 제안서(외부)

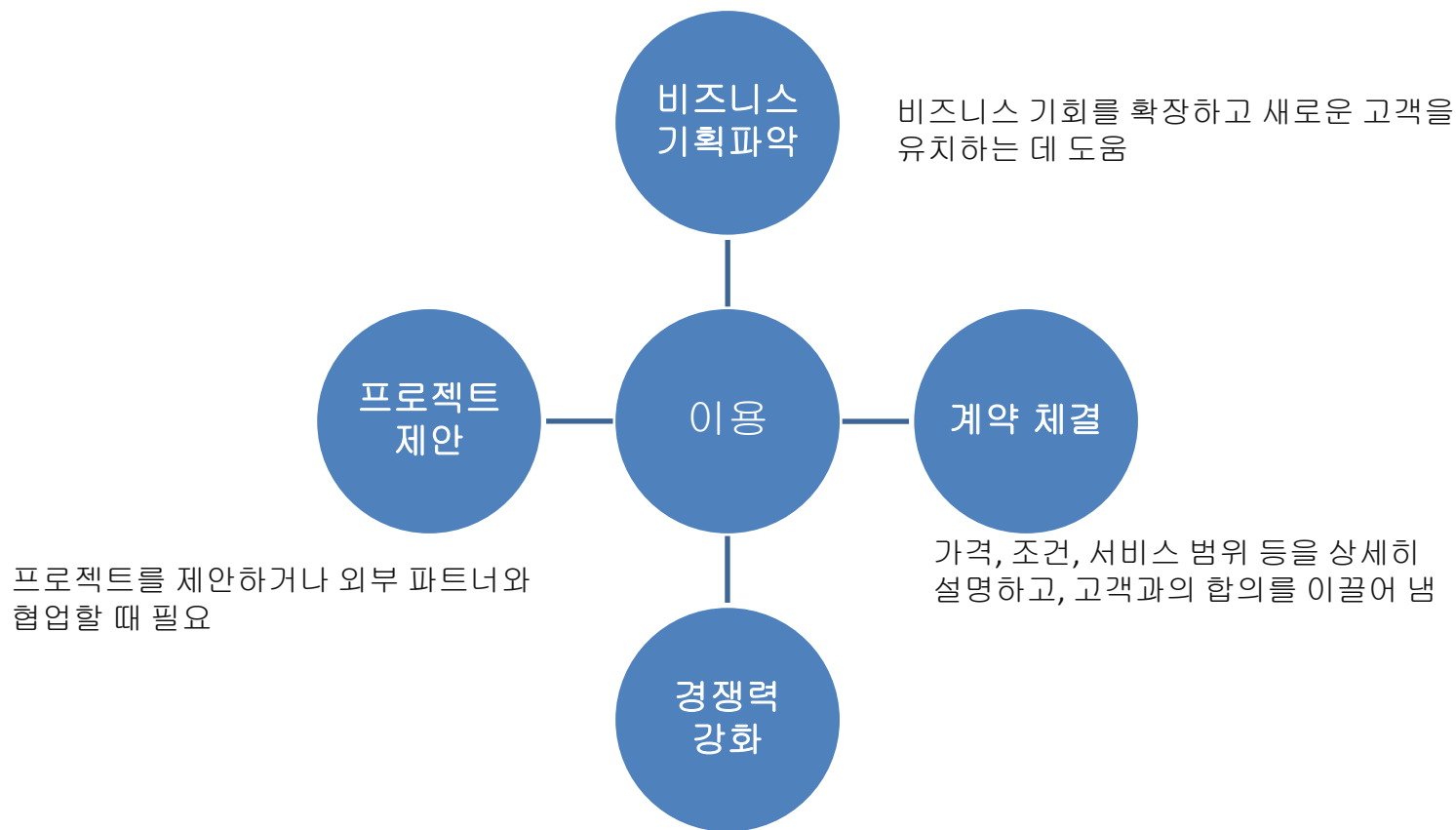
목표: 기획서(효과성) / 제안서(고객이익)

구조: 기획서(Why-How-What)의 3단 구성 /  
제안서(역피라미드)



# 제안서

- 제안서는 주로 외부 파트너나 고객사에게 우리의 제품, 서비스, 프로젝트를 선택하도록 설득하는 데 사용



제안서는 경쟁사와의 경쟁에서 우리의 강점을 부각

# 제안서 종류

## 투자제안서

- 개인투자자나 기관에게 투자를 받기 위해 작성.
- 사업성과 수익성, 안정성, 신뢰성 등을 강조하여 투자의 가치를 설명

## 제휴제안서

- 상대방과 제휴 관계를 맺고 새로운 사업을 실시할 것을 제안하기 위해 작성됩니다.

## 영업제안서

- 구매자가 보유하지 못한 제품이나 서비스를 일목요연하게 설명하여 제안

## 개발제안서

- 새로운 제품을 제작하거나 개발하려는 기업이 사업제안을 의뢰한 기업으로부터 제안받은 사업을 어떻게 수행할지 전반적인 내용을 정리

## 컨설팅제안서

- 어떤 분야에 대한 전문지식을 가진 사람이 상담을 제안

## 용역제안서

- 기업의 핵심 역량을 기반으로 용역 업무에 관한 의뢰를 제안하기 위해 작성

# 컨설팅 제안서 작성 시 유의사항

## 고객 맞춤형 제안서

- 고객의 요구사항과 기대
- 고객과 논의 필요

## 명확한 역할과 책임

- 컨설턴트의 역할과 고객이 달성하고자 하는 목표를 설명
- 작업시간 프레임, 특정 이정표 등

## 금전적 약속확인

- 고객이 지불할 금액과 지불 방식
- 추가 비용(여행/소모품 등)에 대해서도 협의

## 경쟁업체 비교 피하기

- 컨설팅사의 강점과 제공서비스의 가치를 강조

## [양식 1]– 컨설팅 제안서 작성

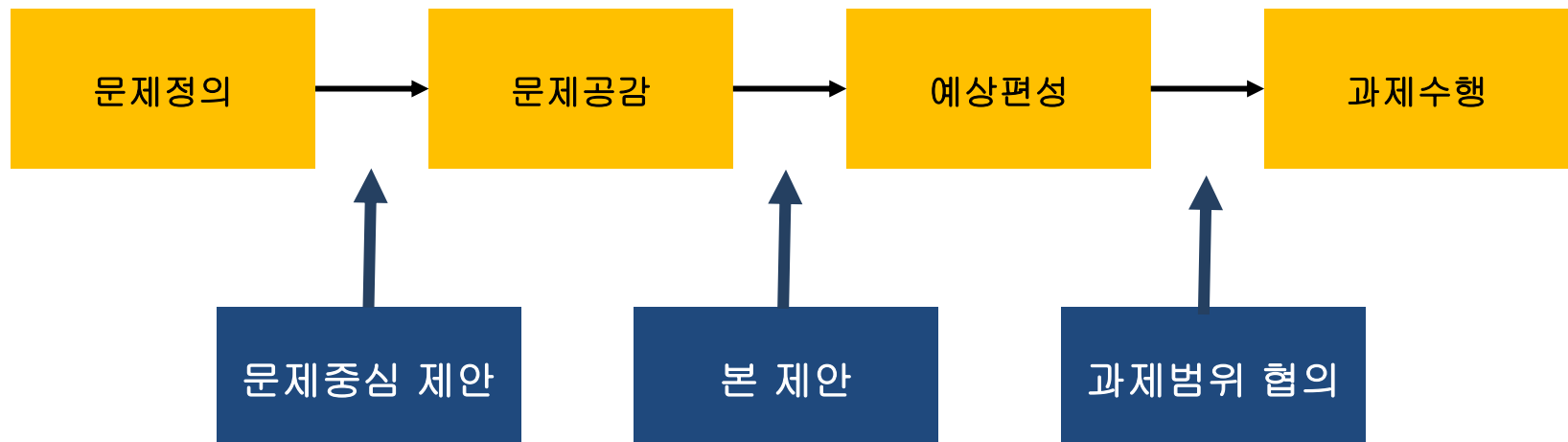
본인이 수행하고 있는 과제를 컨설팅 제안서의 형태로 정의해 봅니다.

구분	내용
고객기대사항/니즈	
역할과 책임/예상시간	
금전적 약속	

**02**

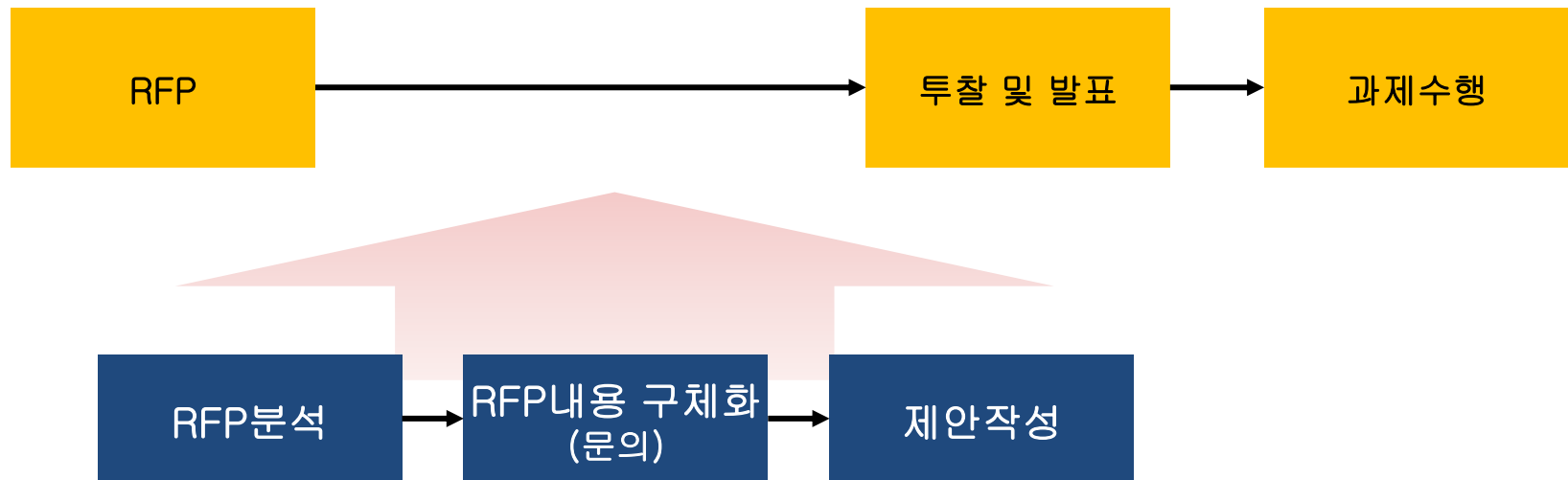
## **제안서 작성 접근법**

# 제안서 유형 - 과제발굴형



문제에 대한 공감대 형성을 위해 많은 사전 준비가 필요함

# 제안서 유형 - 제안요청형



# 세일즈 Vs. 비즈니스 개발

▪ 수주영업 → 비즈니스 개발 Business Development(B/D)

- 개인 또는 소규모 팀
- 다양한 지원 필요
- 지식 기반 접근
- 가망고객 발굴

- 복합 팀
- 강력한 프로젝트 관리
- 팀 기반
- 영역/기능 역량



# 세일즈 Vs. 비즈니스 개발

## ■ 비즈니스 개발의 사례

### K-방산, 2027년까지 세계 점유율 5% 목표… 4대 수출국 도약 **군수/항공 등**

국방부·산업부, '방위산업 수출 전략산업화' 핵심 추진과제 등 발표

2022.11.24 국방부·산업통상자원부

🔊 + - 🖨️ ☰

정부가 오는 2027년까지 세계 방산수출 시장 점유율 5%를 넘어 세계 4대 방산수출국으로 도약한다는 청사진을 제시했다.

이를 위해 방위산업 생태계 경쟁력 강화를 위한 핵심 소재부품 기술 개발을 추진하고 민·군 기술협력에 2027년까지 1조원 이상을 투입할 방침이다.

수주영업의 핵심

관계보다 정보가 중요

**03****제안서 요소 정의**

# 제안 구성



보고자 - 발표자료 - 청자(보고 받는 사람)

# 보고서 작성 전 핵심 활동

---

**보고 받는 사람이 이번 보고에서 궁금해 하는 것은 무엇인가?**

1. 문제정의
2. 해결책
3. 실행방안

# 청자(聽者) 중심 보고서 작성을 위한 시나리오 구조

<b>P(Point)</b>	<b>- 핵심 메시지</b>
<b>R(Reason)</b>	<b>- 이유</b>
<b>E(Example)</b>	<b>- 사례/근거</b>
<b>P(Point)</b>	<b>- 핵심 메시지</b>

## 예시. PREP

중국진출을 검토하라는 사장의 지시가 있었습니다.

현장 실무자로 검토한 결과, 중국진출을 하기에는 적합하지 않은 시기라고 판단된다면 어떻게 설득해야 하는지 생각해 봅니다.

**Point(강조)**

**Reason(이유)**

**Example(예시)**

**Point(강조)**

## 예시. PREP

**Point(강조)** 사장님, 제 생각에는 이번 중국진출을 좀 미루는 것이 어떨까 생각합니다.

**Reason(이유)** 왜냐하면 최근 중국의 정책이 바뀌어 각종 혜택이 사라지고 있기 때문입니다. 세금 이슈도 강력하게 제기되고 있고, 더구나 인건비도 상승 중입니다.

**Example(예시)** 실제로 A 상사도 세금 문제 때문에 이러지도 저러지도 못하는 상황이라고 합니다. 일본 쪽 업체는 철수를 결정했다고 합니다.

**Point(강조)** 그러므로 중국 진출을 급하게 서두르는 것보다 올해까지는 상황을 지켜보는 것이 좋을 것 같습니다.

# 보고서 작성 전 핵심 활동

---

**보고 받는 사람이 이번 보고에서 궁금해 하는 것은 무엇인가?**

1. 문제정의 - PR
2. 해결책 - E
3. 실행방안 - P



## [양식 2]– PREP 정의

본인이 수행하고 있는 과제를 대상으로 PREP를 정의합니다.

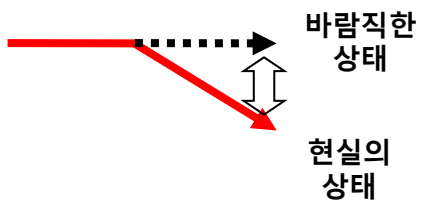
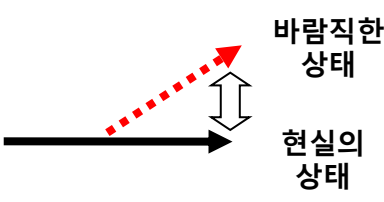
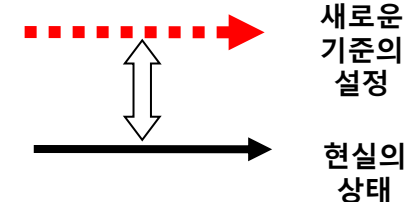
구분	내용
Point	
Reason(3개)	
Example(3개)	
Point	

# 제안서의 이유 - 문제

---

**GAP**

# 제안서의 이유 - 문제

정의	<p><u>문제의 인식 1 : 발생형</u></p> 	<p><u>문제의 인식 2 : 탐색형</u></p> 	<p><u>문제의 인식 3 : 설정형</u></p> 
시간축	과 거	현 재	미 래
발생 원인	기준이탈·미달	개선·개량·강화	개발·기획·리스크 회피
예시	<ul style="list-style-type: none"> <li>•안전사고</li> <li>•불량품 발생</li> <li>•대금회수율 저조</li> <li>•과잉재고 발생</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•생산성 15% up</li> <li>•기존상품으로 신규고객 30% 확보</li> <li>•재고 20% 삭감</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•신시장 개척</li> <li>•신 생산 시스템 설계</li> <li>•신규사업 창출</li> <li>•기업체질의 혁신</li> </ul>

# 문제정의 예시


**나라장터** 국가통합전자조달  
Korea ON-Line E-Procurement System

통합검색
 
 검색

e-고객센터

사이트맵
 원격지원
 나라장터 관련사이트

입찰정보
 수요기관
 조달업체
 로그인

**입찰정보**

- 물품
- 공사
- 용역
- 리스
- 외자
- 비촉
- 기타
- 민간
- 견적요청
- 계약진행현황
- 연기공고

**[공고일반]**

공고종류	실공고	게시일시	2023/04/18 13:08
입찰공고번호	20230427670 - 00	참조번호	22233037600
공고명	안산시 민원콜센터 시스템 고도화사업		
공고기관	조달청 인천지방조달청	수요기관	경기도 안산시
공고담당자	조서연 (070-4056-7866)	집행관	조서연
검사	수요기관	검수	수요기관
입찰방식	전자입찰	낙찰방법	공고서 참조
계약방법	제한(총액)협상에의한계약	국제입찰구분	국내입찰
재입찰	재입찰 없음		
채권자명	대한민국정부인천지방조달청장		
발주계획통합번호			
사전규격등록번호	1278342		
국내/국제 입찰사유	중소기업제품을 제조·구매하는 경우		
입찰자격	공고서 참조		
용역구분	일반용역		
관련공고			

# 문제정의 예시

## 2. 추진배경 및 필요성

- IE 브라우저 기술지원 종료에 따른 보안취약점 문제 해결
- 인구 증가로 인한 시민의 다양한 요구에 효과적으로 대응 가능한 최신기술 기반 컨택센터 구축 필요
- 안산시 행정시스템 전체와 연계한 최신 성능의 One-Call, One-Stop 시스템 구축으로 시민의 신뢰도를 높이고 행정편의 제공 및 서비스 안정성을 확보
- 전문화된 상담원의 신속, 정확, 친절한 민원 상담으로 시민감동 행정 실현
- 시민 정책 참여 방안으로 아웃바운드 설문조사 시스템 고도화 필요
- 민원유형, 인입콜량, 민원만족도 등의 정확한 통계 데이터 분석을 통해 적극 행정정책 수립 가능

# 문제정의 예시

## 3. 사업대상 및 범위

### 가. 안산시 민원콜센터 시스템 재구축

- 전화, 팩스, 문자, 인터넷 등 다양한 채널의 수용을 위한 정보 시스템 인프라 재구축(H/W, S/W, N/W)
- 보안 규정 준수를 통한 안정적 안산시 내부 행정정보 연계 서비스 구축
- 향후 기능 확장 및 최신 기술 적용에 효율적으로 대처 할 수 있는 개방·확장형의 최상 시스템 도입 (확장 및 유지보수가 지속 가능하도록 최신기술을 탑재한 H/W 및 S/W 구축)
- 안산시 행정구역별 민원유형 등의 다양한 시민요구 분석을 위한 모니터링 및 통계시스템 구축
- 시정홍보, 설문조사, 시민정책패널 서비스, 민원만족도 조사 등 안산시와 협의하여 수행
- 향후 콜센터 광역(시·군·구) 확대 시 유연하게 대응할 수 있도록 음성·데이터·보안 연결기준 사전적용 구축
  - 전자정부프레임워크 적용, 보안규정 준수 등

### 나. 상담 프로그램 및 관리프로그램 재구축

- 표준·공인화된 전자정부프레임워크에 기반을 둔 최신형 상담 프로그램 도입·구축
- 다양한 사용자 환경을 지원할 수 있는 상담프로그램 구축
- 새올행정시스템과의 원활한 연동으로 행정 전반에 대한 업무 연계 가능
- 검증된 전문 상담프로그램 도입 및 Customizing을 통해 사업을 수행하고, 구축기간 내 충분한 시험 운영기간을 확보하도록 신속 추진·완료
- 안산시 운영 행정시스템 전체 및 조직 정보와 보안규정 준수 범위 내 안정적 연계 구축
- 2차 상담부서 이관을 위한 새올행정시스템과 연계된 2차 상담 프로그램 구축
- 차세대 지방세, 차세대 세외수입 등 상담에 필요한 타 시스템 과 연계 구축
- 사용자 권한(상담원, 매니저, 관리자, 공무원 등)에 최적화된 상담 UI 구성

### 다. 표준상담 DB 시스템 구축 및 운영체제 수립

- 안산시 상담업무매뉴얼을 바탕으로 표준상담DB 시스템 구축
- 다양한 민원상담자료 및 상담업무매뉴얼 분석을 통하여 안산시 특성에 맞는 콜센터 전용 상담유형으로 분류·구조화 하고 각 상담유형별 체계 정립 및 고도화 구축
- 안산시청, 읍·면·동 주민센터, 유관기관 등의 정보에 특화된 최상의 표준상담DB 구축으로 효율적 상담 안내가 가능하도록 DB화 방안 마련
- 표준상담DB 접근의 사용자별 권한분류(신규, 수정, 삭제 등) 체계 적용
- 상담원과 공무원이 효율적이며 간편하게 상담업무매뉴얼을 수정·관리할 수 있도록 구축
- 신속한 상담을 위해 상담원, 공무원, 당직근무자 등이 표준상담DB에 대한 통합검색을 빠르게 수행할 수 있도록 구축

### 라. Data Migration

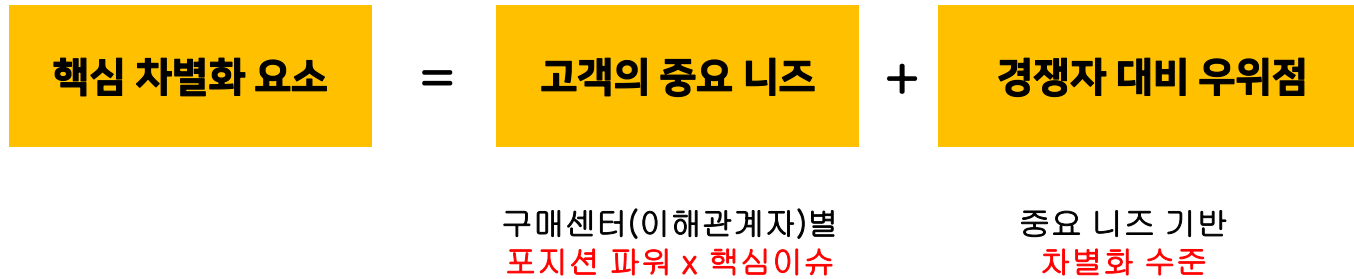
- 기존 콜 데이터 및 상담 프로그램 데이터에 대한 완벽한 Migration 수행

# 문제정의 예시

**문서의 내용 외에 고객이 말하지 않은 어떤 이슈가 있을까요?**

- ✓ 개인적 편견
- ✓ 내부 의사결정구조
- ✓ 개인적 이슈 \_ 취업 등

# 원인 - 차별점

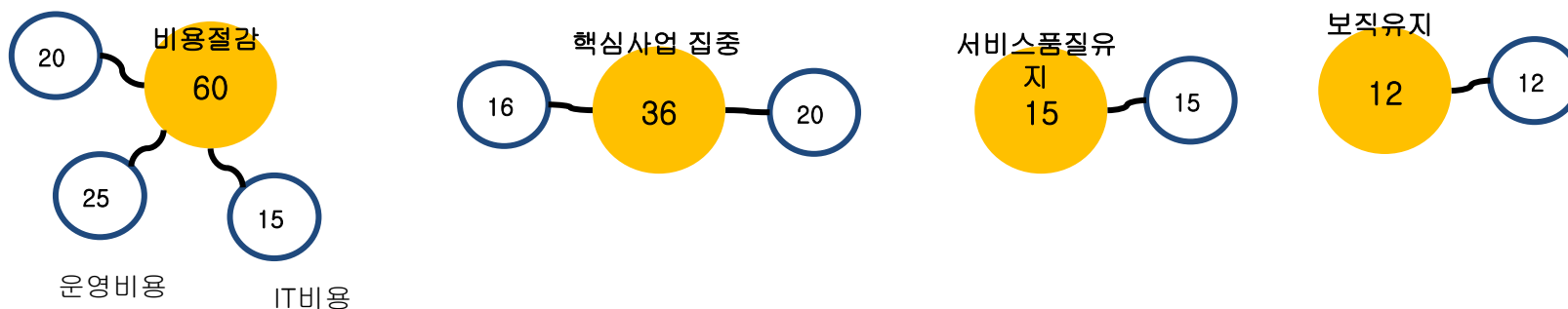




# 원인 - 차별점

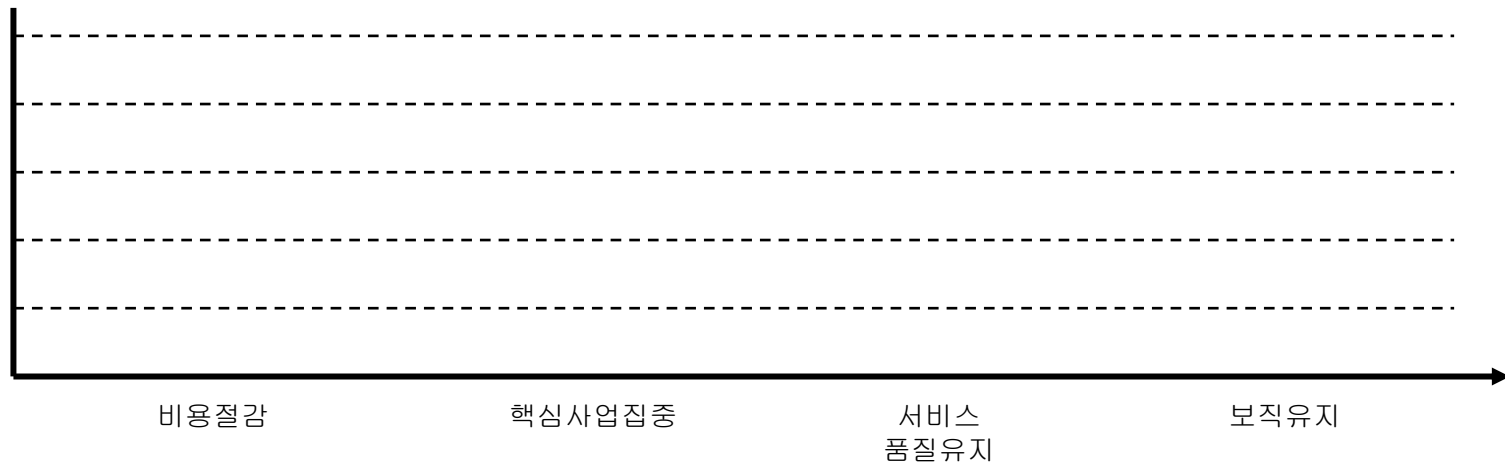
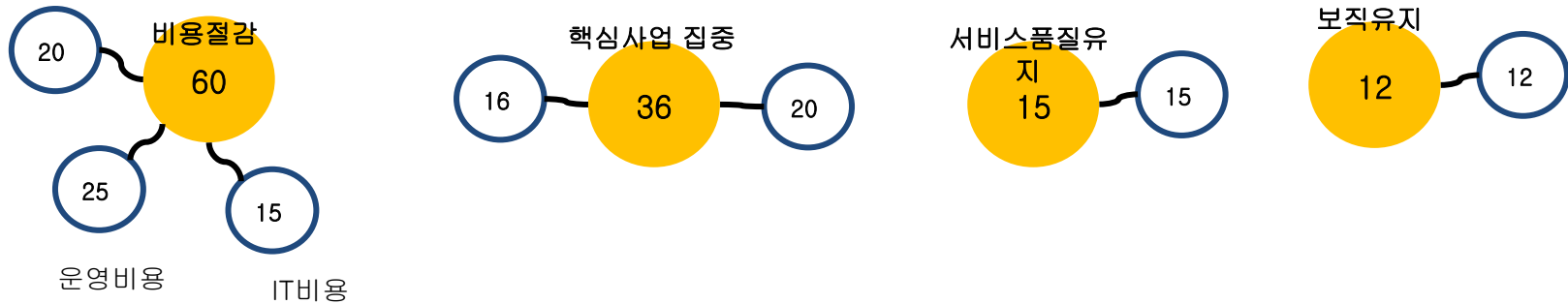
역할	성명	직책	포지션파워 (영향력)	핵심이슈	중요도	파워등급 (영향력X중요도)
결정자	홍길동	설립자	4	비용절감	5	20
				핵심사업 집중	4	16
영향력자	이몽룡	CEO	5	운영비용 절감	5	25
				핵심사업 집중	4	20
				서비스 품질 유지	3	15
영향력자	나둘리	CIO	3	IT비용 절감	5	15
				보직유지	4	12

## [중요 니즈 분석]



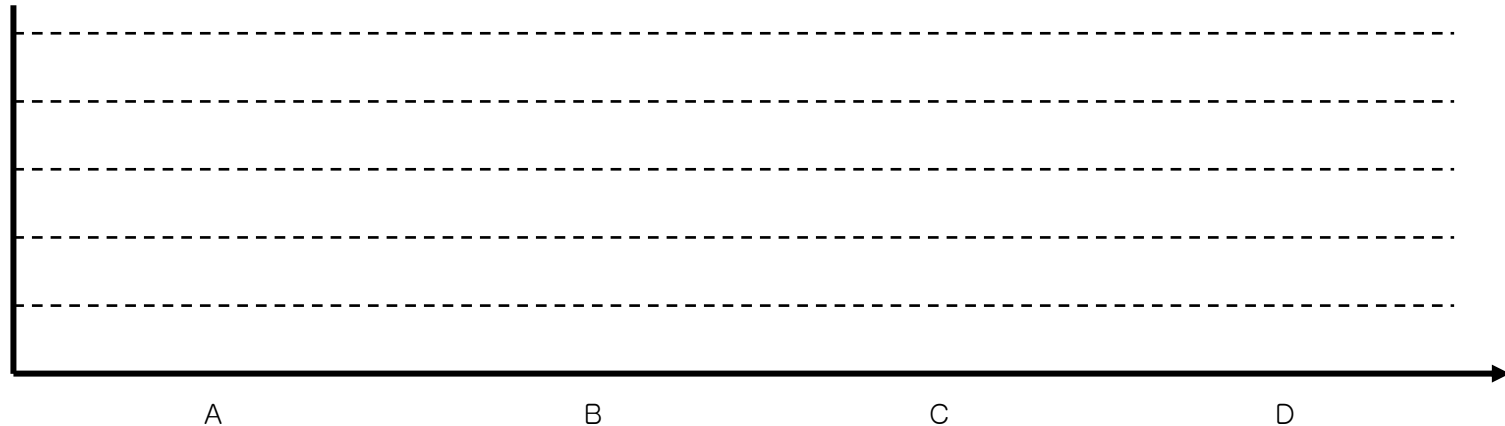
# 원인 - 차별점

## [중요 니즈 분석]



# [양식 3]- 이슈발굴 및 차별화 요소 도출

역할	성명	직책	포지션파워 (영향력)	핵심이슈	중요도	파워등급 (영향력X중요도)



# 제안서의 사례/근거 - 공감

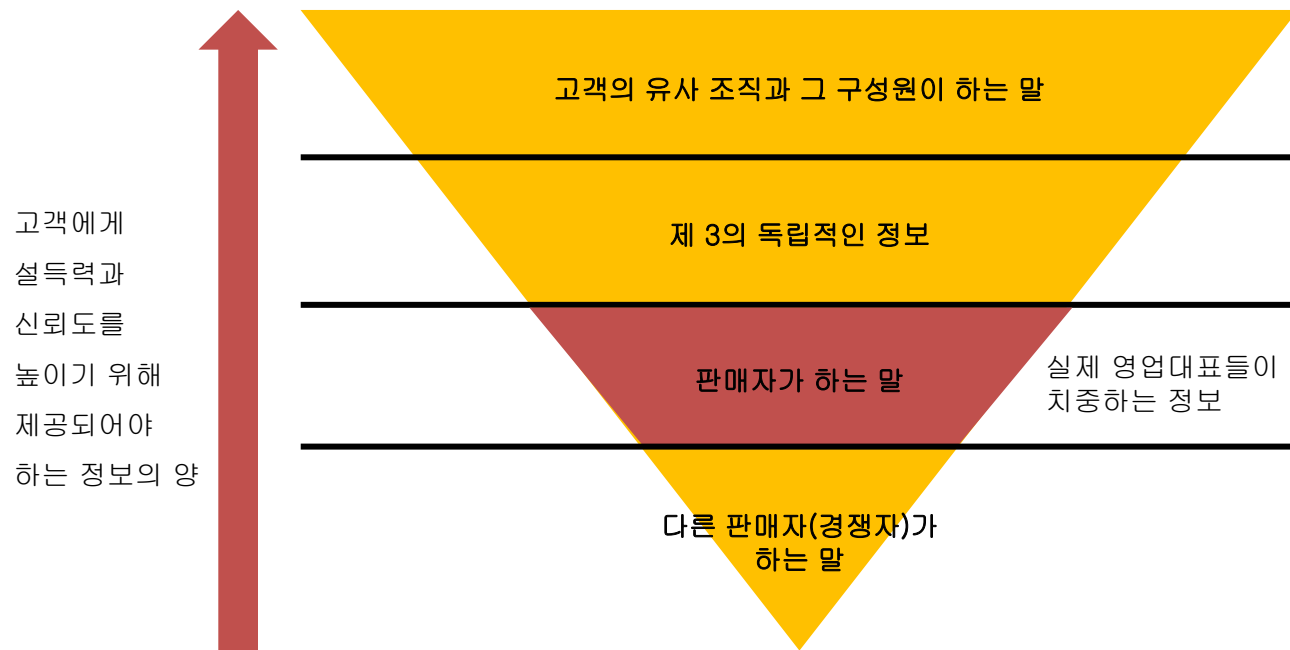


David Hume

출처: [https://ko.wikipedia.org/wiki/%EB%8D%B0%EC%9D%B4%EB%B9%84%EB%93%9C\\_%ED%9D%84](https://ko.wikipedia.org/wiki/%EB%8D%B0%EC%9D%B4%EB%B9%84%EB%93%9C_%ED%9D%84)

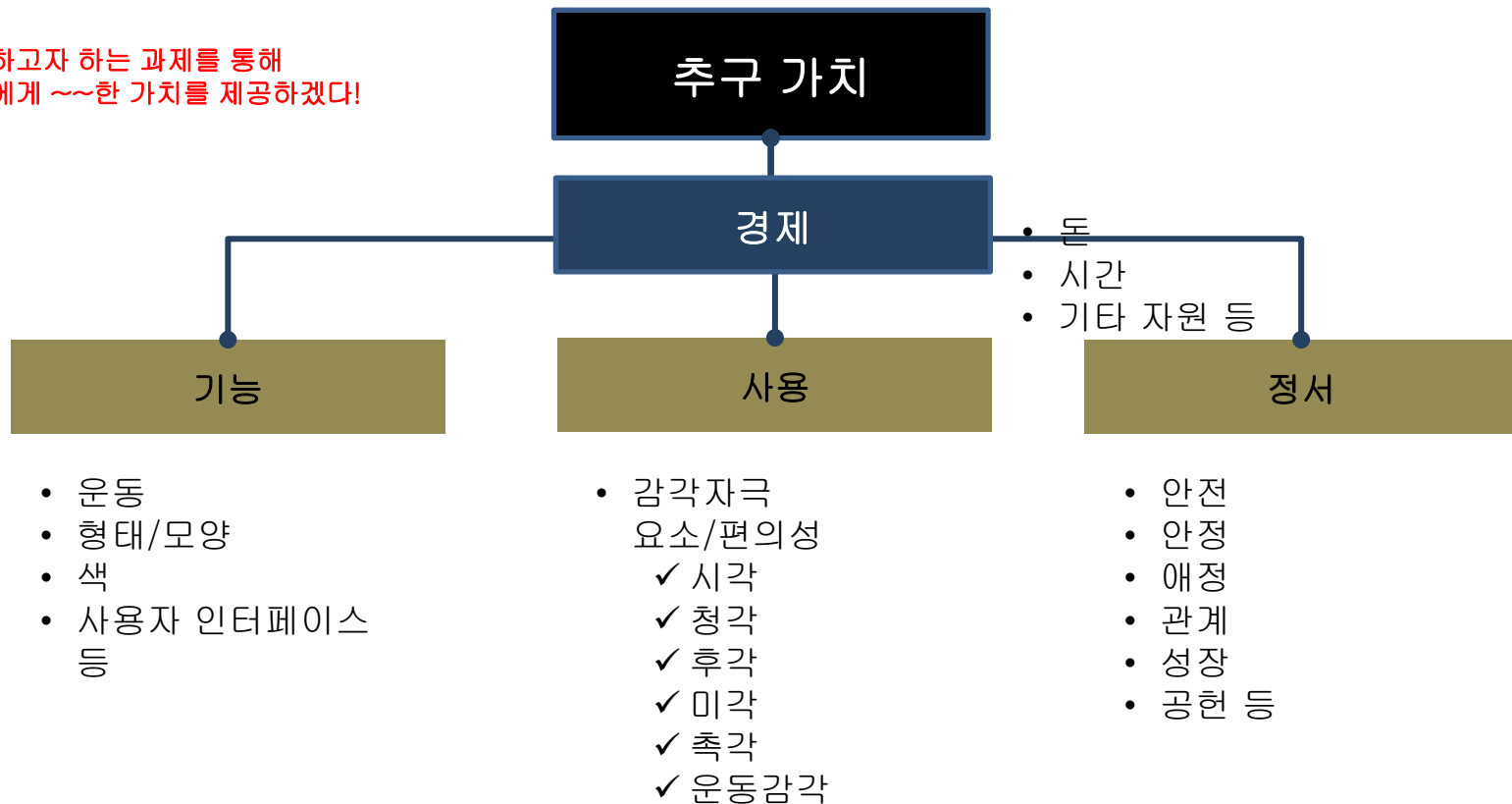
공감의 조건  
거리 & 동일조건  
(동종업계 & 문제 발생 조건)

# 예시 발굴



# 제안서의 핵심 메시지 - 혜택

해결하고자 하는 과제를 통해  
고객에게 ~~한 가치를 제공하겠다!



# 가치제안 구성요소 \_솔루션Solution

---

가장 효과적이고 믿음이 가는 가치 제안을 하는 방법은?

**고객과 판매자가 ‘협력’하여 개발하는 것!**

고객들은 판매자가 일방적으로 개발한 가치 제안에서 결점을 찾아내거나  
가치 제안 전체를 거부해버린다.

# 가치제안 정의 \_ 효과적인 가치 제안의 3요소

## ① Quantify

예측되는 성과 향상의 정량화

## ② Timing

효용의 발생 시기 benefits  
비용 부가 시기 costs  
투자금액 회수 시기 payback/ROI

## ③ Measurement & Monitoring

결과·성과의 측정과 추적 방법 명시

에이스그룹은 영컴퓨터와 2021년 3월 2일부로 매년 200만 달러의 IT지원 계약을 체결했다.

이 계약을 통해 향후 5년간 350만 달러의 비용 절감 효과를 거두게 된다.

에이스그룹은 IT자신을 50만 달러에 영컴퓨터에 매각하고, 나머지 모든 IT자원은 영컴퓨터가 담당하게 된다.

확정 가격과 서비스 수준이 계속 유지된다는 조건에서, 에이스그룹은 연간 30%의 IT비용 절감 효과를 누리게 될 것이다. 모든 비용은 Ace-on line에서 열람이 가능하며, 월별로 송장에 기입될 것이다.



# 가치제안 정의 \_ 효과적인 가치 제안의 3요소

(고객사명)은 (총투자비용)으로 (자사 솔루션)을 구입함으로써 (계량화된 비즈니스 향상)을 얻게 될 것이다.

(실행날짜)에 자사는 서비스를 시작할 것이고, (특정 사업 프로세스 또는 특정 영역)에서의 실행은 (언제)까지 (얼마)의 경제적 소득을 가져다 줄 것이다.

자사는 자사 솔루션의 효과를 문서화된(측정 결과와 추적 과정)으로 보고할 것이다.

# 가치제안 정의 \_ 4-Box Tool

---

## 1. Summary

- 고객의 니즈를 인식하고 있음을 확인하고 가치 제안을 한다.

## 2. Introduction (PR)

- 고객의 핵심 이슈를 나열한다.  
(3가지)

## 3. Body (E)

- 당신의 솔루션을 고객의 핵심 이슈와 연결(증거와 자료 제시)  
(3가지)

## 4. Review (P)

- 가치제안 확인

# 가치제안 정의 \_ 4-Box Tool

구분	내용
1. Summary	
2. Introduction	
3. Body	1) 2) 3)
4. Review	

# 4 Box Tool 예시

영등포 도심역세권 도시정비형 재개발사업 조합설립추진위원회 공고 제2023-07호

## 도시계획 용역업체 입찰공고

영등포 도심역세권 도시정비형 재개발사업의 도시계획 용역업체를 선정하고자 아래와 같이 공고합니다.

- 아 래 -

### 1. 사업계획의 개요

가. 용역사업의 주요내용

- 1) 위치 : 서울특별시 영등포구 영등포동4가 431-6 일대
- 2) 사업규모 : 구역면적 : 약 23,094.00㎡, 건축(신축)면적 : 약 222,000.00㎡(사업시행인가시 확정)  
건립세대수 : 약 999세대(사업시행인가시 확정), 토지등 소유자 수 : 102명
- 3) 용역기간 및 과업범위 : 입찰지침서 참조

### 2. 입찰참가자격 : 다음 각 호의 자격을 갖추고 현장설명회에 참석한 업체

- 가. 공고일 현재 「에너지이용합산진흥법」 제21조 규정에 의한 에너지이용기술 건설부문 중 도시계획 분야의 엔지니어링 활동주체로 신고를 필한 업체
- 나. 건축사법 제23조 규정에 의하여 건축사업무신고를 한 건축사사무소
- 다. 관계법령에 따라 추진위원회에서 발주한 업무를 수행하는데 결격사유가 없는 업체
- 라. 국세 및 지방세 완납한 업체
- 마. 공고일 현재 관련법령을 위반하여 벌금, 과태료 등 처분 사실이 없는 업체
- 바. 현장설명회에 참석한 업체

### 3. 현장설명회

- 가. 일 시 : 2023년 2월 23일(목요일) 14시
- 나. 장 소 : 추진위원회의 사무실(서울특별시 영등포구 영신로 24길 10-2(영등포동))
- 다. 지참물 : ① 법인등기부등본 1부 ② 사업자등록증 사본 1부 ③ 회사지명원 1부  
④ 참석자 명함, 신분증 (대리인 참석시 위임장 및 재직증명서 1부)

### 5. 입찰의 일시와 장소

- 가. 입찰 마감 : 2023년 3월 9일(목요일) 15시 까지 제출한 업체
- 나. 입찰서개봉 : 2023년 3월 9일(목요일) 17시
- 다. 장 소 : 추진위원회 사무실 (서울특별시 영등포구 영신로 24길 10-2(영등포동))
- 라. 제출 방법 : 전자조달시스템(누리장터)에 투찰하고, 입찰서류 일체를 추진위원회사무실에 직접 제출(우편 및 팩스 접수 불가)

### 6. 부정당업자의 입찰 참가자격 제한에 관한 사항

- 가. 금품, 향응 또는 그 밖의 재산상 이익을 제공하거나 제공의사를 표시하거나 제공을 약속하여 처벌을 받았거나, 입찰 또는 선정이 무효 또는 취소된 자(소속 임직원을 포함한다.)
- 나. 입찰신청서류가 거짓 또는 부정한 방법으로 작성되어 선정 또는 계약이 취소된 자

### 7. 이차차가에 따른 조세사한 및 위반 시 자격박탈에 관한 사항

# 사례. 4 Box Tool

구분	내용
1. Summary	000빌딩 임대 및 개발을 통한 영등포지역 방문객 150% 향상으로 지역경제 활성화 기여
2. Introduction	<p>시민들의 부담없이 역사적인 영등포역세권을 임대 개발하는 건을 검토해주시길 바랍니다.</p> <p>우리는 제안 내용이 서울시와 00회사에 상호 이익을 가져다줄 것이라 생각합니다. 영등포역세권 개발을 통해 예상되는 효과는 다음과 같습니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 사기업의 투자 유치를 통한 근대 역사적 역세권의 재건</li> <li>• 도심의 경기 부양 및 활성화</li> <li>• 지역 사회의 경제적 안정을 위한 회사의 투자 확대</li> </ul>
3. Body	<p>1)사기업의 투자 유치를 통한 근대 역사적 역세권의 재건 우리 회사는 서울시내 주요 지역을 서울시의 지역 개발 방향과 보조를 맞추어 상업구역으로 변경시킬 계획을 가지고 있습니다. 영등포역세권은 현재 지역 재건이 계획되어 있습니다. 그러나 시 주도의 지역 재건을 하게 되면 납세자들이 갖는 부담은 그 결과로 얻는 효과보다 더 클 것으로 예측됩니다.</p> <p>2) 도심의 경기 부양 폐사가 계획 중인 도심개발 방향은 경기 부양을 가져와 도심에 새로운 일자리가 약 2만여개가 창출될 것입니다. 그 뿐만 아니라 우리 회사의 다른 부가 사업들에 영등포 역세권에 들어서게 되면서 추가되는 지역 세수가 연간 약 2,000억원 이상이 될 것입니다.</p> <p>3) 지역 사회 투자 확대 우리 회사는 종로에 본사를 두고 도심개발에 많은 관심과 투자를 가지고 있습니다. 영등포 역세권의 침체는 ~~</p>
4. Review	<p>저희 제안에 관심을 가져 주셔서 감사합니다.</p> <p>저희는 시의 긍정적 회신은 도심 지역 내 경제 활성화 뿐만 아니라 납세자들에 대한 세금 부담을 덜어줄 수 있다고 확신합니다.</p> <p>감사합니다.</p>

# 가치제안 정의 \_ 4-Box Tool – 서두 1/3

주제문 Theme Statement – 한 문장으로 정의

- 주제문은 우리 솔루션이 고객에게 주는 효용을 제시한다.
- ✓ 솔루션의 특징과 고객의 효용이 구체적이어야 한다.
- ✓ 고객의 니즈와 그 니즈를 어떻게 충족시킬 것인지를 주장하라.

산림청은 검증된 장기 유지보수를 제공하는 20대의 초경량 항공기 공습사를 선택함으로써  
육로가 없는 산림지역 관리 비용을 50% 절약할 수 있습니다.

스마일社は 국내 유일의 스마트 분석 소프트웨어를 사용하는 노무관리 회사를 선택함으로써  
노무 서비스 비용을 13.5 퍼센트 절약할 수 있습니다.

# 가치제안 정의 \_ 4-Box Tool – 서두 2/3

비전 기술문 Vision Statement – 2~4 문장으로 정의

- 이번 구매를 고객사 비전의 성취로 연결시킴으로써 당신이 그들의 비전을 이해하고 있음을 보여주는 문장

산림청은 낮은 원가, 혁신적인 운영으로 산림 관리 부문에서 Forester's Monthly지가 선정한 세계 1위의 기관입니다. 000산림청장은 다음과 같이 사업 전략의 방향성을 제시하였습니다.  
“우리는 원가 관점에서 더욱 효율적으로, 성과 관점에서 더 효과적으로 모든 부분에서 노력해야 한다.”

# 가치제안 정의 \_ 4-Box Tool – 서두 3/3

연계 기술문 Linking Statement – 1~2 문장으로 정의

- 비전 기술문이 어떻게 조직의 비전부터 다루고 있는지를 조목하고 현재의 구매로 그것을 연결하라.
- 고객의 비전기술문과 구매를 연계시켜라

산림청은 혁신적인 산림 관리 기법을 도입함으로써  
원가 관리 관점에서의 효율성과 효과성을 30% 향상시킬 수 있습니다.



## 토론] 가치제안 작성

자사 또는 본인이 담당하고 있는 고객사를 대상으로  
가치제안 서문을 작성해 보시길 바랍니다.

## 4-Box를 활용한 제안

### 4-Box 활용 제안서 준비

Box 1	주제 요약	고객의 비전·니즈 요약, 솔루션 제시
Box 2	개요	고객의 핵심 이슈 언급
Box 3	본문	고객의 핵심 이슈에 대한 솔루션 제시
Box 4	요약	니즈와 솔루션 요약, 다음 단계 제시

## 4-Box를 활용한 제안

### H공공기관 DBMS 솔루션 판매

Box 1 (주제요약)	주제문
	H 공공기관은 급증하는 고객 정보 처리를 검증된 Mixed Workload관리(MWLM)를 통해 신속하고 안정적으로 운영할 수 있습니다.
	고객의 비전과 연결
	정확하고 신속한 정보를 국민에게 제고함으로써 국민 편의와 국가 발전에 기여하는 기관으로 거듭나겠습니다. -H공공기관 장 - H공공기관은 다양한 업무 발생에 안정적이고 신속한 2BM 정보 관리 솔루션을 통해 70% 향상된 성능으로 지연 없는 업무 처리와 향후 5년간 20% 저렴한 TCO를 보장할 수 있습니다.
Box 2 (개요)	우리는 H공공기관 IT시스템 지원팀과의 업무 협의를 통해 다음과 같은 결론을 얻었습니다. 1. 안정적이고 신속한 시스템 성능 유지 2. 타사 대비 저렴한 TCO보장 3. Win Base 등 다수의 reference를 통한 솔루션 검증 필요 4. 자동화된 시스템 관리를 통한 시스템 운영 인력 유지비 절감
Box 3 (본문)	안정적이고 신속한 시스템 성능 유지 L사는 기존 시스템 성능 저하로 고객 불만이 급증하여 차세대 프로젝트를 하게 되었습니다. 3개의 정보관리 솔루션을 면밀하게 평가하였습니다.(BMT 수행에서 성능과 고가용성에 초점) 우리는 기존 시스템 대비 150%의 성능 향상과 타사 솔루션 대비 35%의 성능 우위를 보였습니다. (생략)
Box 4 (요약)	H공공기관은 저렴한 TCO와 인력운영유지비용으로 최적의 검증된 시스템을 운영할 수 있습니다.

# 고객중심 제안서의 특징

- 고객 조직의 비전을 언급한다.
- 고객의 비전과 이번 구매건을 연계시킨다.
- 고객의 핵심 이슈를 중심으로 제안한다.
- 핵심 이슈가 고객으로부터 나왔음을 명확히 한다.
- 서론의 목록에 나열된 순서대로 고객의 핵심 이슈를 본문의 제목으로 사용한다.
- 판매자보다 고객을 주어로 사용한다.
- 판매자보다 고객을 더 많이, 더 자주 언급한다.
- 특징보다 효용을 중심으로 기술한다.

# 사례 공유

---

## [양식 4] 4-Box를 활용한 제안

**제목:**

Box 1 (주제요약)	주제문
	고객의 비전과 연결
Box 2 (개요)	
Box 3 (본문)	
Box 4 (요약)	

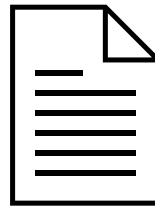
**05**

## **제안서 작성 실습**

# 제안서 6가지 유형



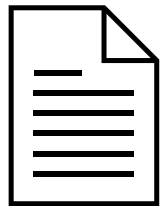
**Solicited:**  
제안서를 요청받아 작성하는  
경우



**Unsolicited:**  
제안서요청 없는 상태에서  
제안서 보내는 경우



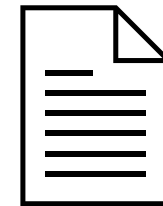
**Informal:**  
고객이 제안서를  
비공식적으로 요청하는 경우



**Renewal:**  
조직이 제공하고 있는 서비스  
기간을 연장하기 위해 기존  
클라이언트에게 갱신형  
제안서 발송



**Continuation:**  
이해관계자에게 프로젝트가  
시작된다는 것을 상기시키기  
위해 정보제공 목적의 제안서



**Supplemental:**  
이해관계자에게 프로젝트가  
시작한다는 것을 알리는  
동시에 추가 리소스를 요청



# 제안서 작성법

---

1. **Executive Summary: 핵심 요약**
2. **Explain Project Background: 프로젝트 추진 배경**
3. **Present a solution: 해결책 제시**
4. **Define Deliverables and goals: 프로젝트 결과물과 목표 정의**
5. **List Required Resources: 필요한 리소스의 목록 작성**
6. **State Conclusion: 결론 명시**

# 핵심요약

---

**앞으로의 내용을 요약하고 이해관계자가 계속 읽도록 설득**

- **프로젝트가 해결하려고 하는 문제**
- **해당 문제에 대해 프로젝트에서 제공하는 해결책**
- **프로젝트가 미칠 영향**

# 프로젝트 추진 배경

**언급하고 있는 문제가 다들 만 한 가치가 있음을 납득시켜야 함**

- **프로젝트에서 해결하려는 문제는 무엇인가?**
- **이 문제에 대해서 이미 알려진 것은 무엇인가?**
- **이전에 이 문제를 다룬 사람이 있었는가? 어떤 조사가 이루어졌는가?**
- **과거에 진행된 조사가 이 문제를 해결하기 부족했던 이유는 무엇인가?**

# 해결책 제시

## 프로젝트 접근 방식에 대해 자세하게 설명

- 프로젝트에 대한 비전 선언문
- 중요한 마일스톤이 포함된 프로젝트 일정
- 프로젝트 팀의 역할과 책임 업무
- 리스크를 완화시키는 방안을 보여주는 리스크 관리대장
- 프로젝트 결과물
- 프로젝트를 진행하는 동안 사용할 보고 틀

# 프로젝트 결과물과 목표정의

**프로젝트 이해관계자가 자신의 리소스가 무엇을 위해 사용되는지 명확하게 정의**

- **프로젝트의 최종 결과물 또는 최종목표**
- **결과물이 언제 준비되는지 보여주는 프로젝트 타임라인**
- **만들어 내는 결과물에 부합하는 SMART목표**
  - 결과물을 통해 프로젝트를 시각화해야 이해관계자의 참여 유도에 유리

# 필요한 리소스 목록 작성

---

## 프로젝트 추진 시 필요한 리소스 정의

- 프로젝트 예산
- 비용분석
- 리소스 할당 계획

# 결론 명시

---

**프로젝트에서 다루는 문제와 그 문제를 해결하는 방법에 대해 요약**

## [양식 5-1] 제안서 목차 및 작성

Box 1	주제문:
	비전과 연결:
Box 2	핵심이슈 1:
	핵심이슈 2:
	핵심이슈 3:



# [양식 5-2] 제안서 목차 및 작성

Box 3	핵심이슈 1(표제)
	<p>솔루션:</p> <p>고객효용:</p> <p>근거:</p>
	<p>비주얼</p>

※ 핵심이슈별 각 1page씩 작성

## [양식 5-2] 제안서 목차 및 작성

Box 3	핵심이슈 2(표제)
	<p>솔루션:</p> <p>고객효용:</p> <p>근거:</p>
	<p>비주얼</p>

※ 핵심이슈별 각 1page씩 작성

## [양식 5-2] 제안서 목차 및 작성

Box 3	핵심이슈 3(표제)
	<p>솔루션:</p> <p>고객효용:</p> <p>근거:</p>
	<p>비주얼</p>

※ 핵심이슈별 각 1page씩 작성

## [양식 5-3] 제안서 목차 및 작성

Box 4	비용
	<p>도표로 요약 설명:</p>
	<p>다음단계 제시:</p>

**05**

## **제안서 작성 Tip**

# 표제(제목) 정의

---

**동사형 표제:** 행동을 촉구할 때

계약유지로 입회비를 면제 받으십시오.

**명사형 표제:** 목적을 알리고자 할 때

220V에서 운영되는 모든 시스템

# 표제(제목) 정의

**정보 표제:**      주제가이드 뿐만 아니라 주제와 관련한 구체적인 정보 제공

비용 관리      →      00시스템의 실시간 비용관리로 00억 절감 효과

국산화 목표      →      00건의 핵심기술 보유로 국산화율 90% 달성

연구개발 조직      →      개발 신뢰성 향상을 위한 1차 연구개발 조직의 100% 투입

**‘고객의 효용’ + ‘우리 솔루션의 차별화요소’**

# 고객의 효용을 계량화

주장에 대한 가장 확실한 근거는 계량화된 숫자

e-Entry 소프트웨어를 설치하여 발주비용을 줄이십시오.

e-Entry 소프트웨어를 설치하면 발주비용이 30% 절약됩니다.



# 성공스토리 개발

고객 성공스토리



All Images News Videos Books More

Tools

About 19,700,000 results (0.39 seconds)



Cisco

[https://www.cisco.com/ko\\_kr/about/case-studies-...](https://www.cisco.com/ko_kr/about/case-studies-...)

## [시스코] Cisco 고객 성공 사례

시스코 솔루션과 서비스를 고객에게 제공하여 고객 성공을 위한 교육, 제조, 공공, 스포츠 및 엔터테인먼트, 의료, 금융 및 IT, 중견·중소 기업.

성공스토리는 중요한 증거가 될 수 있음



Salesforce

<https://www.salesforce.com/customer-success-stories>

## Customer Success Stories- 세일즈포스 코리아

Salesforce 고객 성공 사례. Check out the career-changing stories from these Trailblazers.

Kimber Borders. VP, Development Manager, U.S. Bank.



Dropbox

<https://experience.dropbox.com/customer-stories>

## 고객 성공 스토리 - Dropbox

Dropbox 도구로 프로젝트를 공유하고, 동기화하고, 정리하고, 추적하며 비즈니스 규모를 확장하고 중요한 파일을 안전하게 보호하는 고객들의 성공 스토리를 살펴 ...



Dassault Systèmes

<https://www.3ds.com/cloud/customer-success-stories>

## 클라우드 고객 성공 스토리

클라우드 고객 성공 스토리. 3DEXPERIENCE 클라우드 플랫폼이 여러분의 비즈니스를 어떻게 변화시킬 수 있는지 알아보십시오.



Adobe

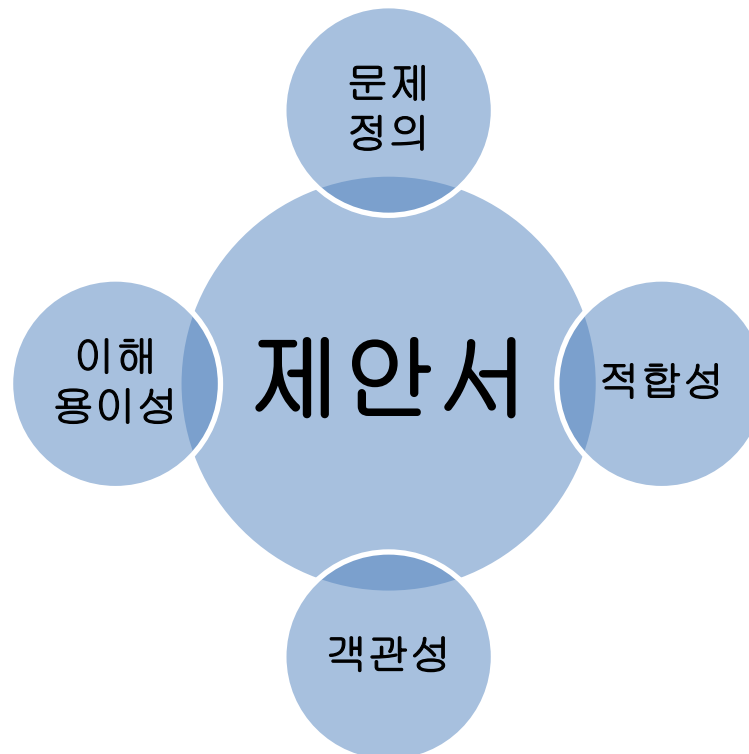
<https://business.adobe.com/customer-success-stories>

## 고객 성공 사례

Oct 15, 2020 — 고객 사례 연구를 통해 업계 최고의 브랜드가 Adobe Experience Cloud, Creative

# 제안서 평가

고객사의 평가기준을 파악하고 있어야 한다.





**Question?**

