



210730 제안프로젝트_2

🕒 생성일	@2021년 7월 30일 오전 9:09
▼ 성함	나한주
📎 속성	제안프로젝트실습_현동빈.pptx
▼ 수업 유형	이론
🕒 수정일	@2021년 7월 30일 오후 5:32
👤 작성자	⑨ 현동빈

- RFP 구축실습 : 참조파일

2교시. 제안서 작성하기

3교시. 제안발표 가이드

Chapter1. 제안발표의 이해

2교시. 제안서 작성하기

▼ 제안프로젝트 절차

- 제안팀 구성 → 사전정보 검토 → RFP 분석 → 전략 수립 → 제안서 내용 작성 → 요약본/발표본 작성 → 인쇄 및 제본 → 제출

▼ 사전정보 검토

- 제안 킥오프 미팅
- 제안 입찰 방법 : 일반 경쟁 입찰, 2단계 경쟁 입찰, 우선협상업체 선정

▼ RFP 분석

- 고객에 대한 이해
 - 충실도와 반응도
 - 고객 입장에서 생각하기

- RFP 내용이 고객의 Needs와 항상 일치하는 것은 아님

▼ 전략 수립

- 고객에 대한 이해
- 전략적 접근
- 제안의 차별화

▼ 제안서 내용 작성

- 제안서 템플릿
 - 페이지 제목
 - 헤딩 메시지 제목
 - 헤딩 메시지 설명
- 핵심 메시지 구성
 - 해당 메시지가 일목요연
 - 모든 헤딩 메시지 ⇒ 슬라이드 내용이 이어져야 함
 - 헤딩 메시지 → 설명 순서
 - 장표는 항상 Feature & Benefit
- 목차 구성
 - 목차를 정확하게 지키기
 - 세부 목차 조정을 조정 가능
- 작성 방향
 - 고객 요구를 충족시켜가는 방법 중심
 - 고객 관점의 평가 기준

▼ 요약본/발표본 작성

- 전제본
 - 완성된 제안서
- 요약본
 - 요약된 제안서
- 발표본
 - 제안발표시간에 맞추어 분량 편집된 제안서

▼ 제안에서 확실히 실패

- RFP목차 / 평가기준 순서 불일치
- 제안발표시간 초과
- 낮은 퀄리티의 그래픽과 캡션들
- 낮은 충실도와 반응도
- '고객 관점' 결핍
- 불명확한 전략
- 과거 실적 / 성과와 이번 과제의 연계 실패
- 뻔한 재사용 콘텐츠

3교시. 제안발표 가이드

Chapter1. 제안발표의 이해

▼ 제안발표회

- 제출된 제안서의 내용을 요약하여 고객에게 **직접 설명**하는 시간

▼ 준비과정

- 제안내용 숙지
- PT전략 수립
- 청중, 심사진 분석
- **질의응답** 대비
- 발표 훈련

▼ 가장 많은 잘못된 PT사례

- **시간초과**
- 시선처리 및 목소리
- 정보의 단순 나열
- 간결하지 못한 주장, 뒤바뀐 맥락
- 당위성 결여

▼ PT전략

- 먼저 할 때

- 장점 : 초기 주목, 경쟁자 공략

- 단점 : 배경 설명 필요, 차별화 포인트 설득 시간이 모자랄 수 있음

- 나중에 할 때

- 장점 : 자사의 강점을 충분히 설명할 수 있는 시간적 여력이 있음

- 단점 : 경쟁자 공격에 노출

▼ 제안평가의 가장 결정적 요인 순서

- **질의응답** > 제안발표 > 제안서 발표본 > 제안서 요약본 > 제안서 전체본