

今期の「営業成果」が一変 **追い込みにも最適**

汎用提案書提供

営業社員が一斉に数字づくりへ動き出せます。

提案の効率(量)と効果(質)が異次元(デスクワーク抑制)

狙い定めた「業種・市場」を取り込めます。
狙い澄ました「社長・首長」を捉えられます。

Proposal by professional

その威力を熟知した「プロフェッショナル」が
高度で繊細な技を駆使して「プロポーザル」に仕立てます。

いわゆる提案書は販売や受注を目論む「推奨資料」であり、提案書と正反対です。
(自社について語るのが「自社第一」の推奨資料、顧客について語るのが「顧客第一」の提案書です。)

使い回して悠々と叶える予算達成(ワーク・ライフ・バランス実現)

カスタマー・ファーストの「雛形提案書」に決定権者の宛名を入れるだけです。
既存・新規を問わず、若干の編集加工を施すと「個別提案書」に変わります。

私信に同封すれば、アポ取りが爆発的に増えます。
ご要望に応じ、当社が電話で全数を追いかけます。

短期間でプレゼン件数が劇的に増加します。

下表をファクスでお送りくだされば、詳しくお知らせします。

社名	
役職	
氏名	
TEL	
MAIL	
所在地	〒

FAX 050-3737-4562

TEL 050-3786-3704

(ビジネスダイヤル 平日午前10時~午後5時)

E-mail info@wadasouken.co.jp

和田創研

〒104-0061 東京都中央区銀座1-13-1
ヒューリック銀座一丁目ビル4F