

小売・サービス業界がわかる流通ビジネス情報サイト



<https://diamond-rm.net>

# 商談用提案書作成と スキルアップ研修のご案内

2023年7月

メーカーから卸・商社への新製品提案や、卸・商社からの小売・商品本部バイヤーに向けた提案書作成で以下のような不安はございませんか。

- 市場概況を説明できる適切なデータを集められているか
- 商品特徴を適確に、かつ客観的に紹介できているか
- 消費者ニーズと製品ソリューションがうまく関連付けられているか
- わかりやすくデザインできているか

弊社では、流通専門誌『ダイヤモンド・チェーンストア』の媒体活動や、小売バイヤー様に登壇いただくウェビナー活動を行うなかで集まった情報をもとに、卸・商社向け、小売業向けの商談活動をサポートする営業支援ツール（商談用提案書）をご提供しています。ぜひとも貴社の商品導入や販促プロモーション導入促進の一助として、ご検討いただけますようお願い致します。

# 1. 商談用提案書の概要

多様化する消費者のニーズや実態、社会情勢、市場・競合の変化に対応するため様々な視点から客観的に分析・予測を行います。

食品メーカー様が抱える課題に対応して小売店への商談ツールから販売促進のための企画提案まで幅広いご要望にお応えします。

多様な視点から分析・ご提案

## ●市場動向

対象商品・対象カテゴリー関連について業界の動きや方向性を分析します

## ●トレンド

対象商品・対象カテゴリー関連についてのトレンドの変化・背景・傾向、事例等进行分析します

## ●消費者ニーズ

消費者のニーズの変化や傾向をモニターによるアンケート・家計消費データ等で分析します

## ●企画立案

自社商品に対応した分析に基づく、販促計画、売場展開等を提案します

## ストーリー性・納得性のある設計で営業ツールや提案書をご提供

<ご提供内容例>

### 1. 商品導入提案書

新商品、既存商品の商品価値を伝えるための売り込みツールを作成

### 2. プロモーション企画提案書

新商品、既存商品の店頭プロモーション提案・キャンペーン企画等のご提案書を作成

### 3. 商品開発のための情報提供

商品開発における消費者インサイトやトレンド等、ご要望に応じてレポートを作成

## 2. 商談用提案書（棚割り、販促、新商品導入）の内容例

A案（3～5P構成）	B案（5～10P構成）	C案（10～15P構成）
<ul style="list-style-type: none"> <li>①市場動向</li> <li>②消費トレンド</li> <li>③上記を満たした提案商品の紹介</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①市場動向</li> <li>②消費トレンド</li> <li>③上記を満たした提案商品の紹介</li> <li>④販促企画・売場提案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①市場動向</li> <li>②消費トレンド</li> <li>③消費者ニーズ （モニターによるアンケート）</li> <li>④上記を満たした提案商品の紹介</li> <li>⑤販促企画・売場提案</li> </ul>
<p>制作日数：制作日数3週間 制作費：250,000円～</p>	<p>制作日数：制作日数4週間 制作費：350,000円～</p>	<p>制作日数：制作日数2か月 制作費：550,000円～</p>

# 3. 商談用提案書事例

### 「桜」back data ①

春になると発売される桜をモチーフにしたアイテム。フード、ファッション、コスメ、雑貨などが幅広く展開される。春らしいキョウトなピンク色や桜の香りは、女性にとって春気分を盛り上げてくれる人気のアイテム。

コロナ禍で桜への想いに変化、新型コロナをきっかけに、桜への意識が高まった。来春の花見への期待が高まる。ファッションも桜色。まともだけで気分が上がれる魔法のピンクカラー。ピンクはまさにガールズパワーがみなぎる色。

「桜」をテーマにした理由・背景となる事象

期間限定の「桜スイーツ」が話題！ SNS上では「#桜スイーツ」が賑わいを見せている。

#桜スイーツ

### 「桜」back data ②

春といえば「桜」。9割の人が春から桜を連想し、桜を「日本を感じる花」「春の風物詩」「美しい花」として特別な花だと感じている。

「桜」についての意識調査①

「桜」から連想する言葉やイメージはなんですか？ (3つ選択)

桜	90.0%
入学式	15.2%
花見	14.3%
お花見	14.3%
新生活	11.8%
高校	11.8%
入学	10.5%
入学式	9.6%
入学式	6.4%
入学式	0.2%

「桜」は日本を感じる「特別な花」。

9割の方が春から2位の「入学式」「桜」が1位、3位になっている。

4位「花粉症」14位以下は10%以下

### 「桜」back data ③

「桜」をモチーフした商品の購入経験者は7割以上。購入した商品はスイーツが約半数。20代はスイーツの次にドリンクの購入が多い。購入理由は「春の気分を味わえる」「かわいさ」「ピンク色」「香り」など5感で感じる魅力。

「桜」についての意識調査②

桜をモチーフした商品を買ったことがある人は全体の7割強。買ったもののTOPは「スイーツ」。

「桜」をモチーフした商品の購入は若い人ほど多いがどの年代も約7割の人が経験あり。20代は約8割の人が購入経験あり。

TOPは「スイーツ」2位は「ドリンク」3位は「雑貨」4位は「ファッション」5位は「コスメ」

「桜」をモチーフした商品の購入理由は各年代で約半数の人が「春気分を味わえるから」。

「桜」をモチーフした商品の購入理由は「春の気分を味わえる」「かわいさ」「ピンク色」「香り」など5感で感じる魅力も購入動機に結びついている。

かわいらしさ、ピンクカラーの繊細な香りなど、五感で感じる魅力も購入動機に結びついている。

「桜」をテーマにした理由・背景となる事象

魅力は、「春気分を味わえる」

### 注目商品ピックアップ ～桜スイーツ～

桜色×緑×モチモチ食感×わらび餅×桜あん・和スイーツ×桜の塩漬け×桜×チーズ

POINT KEYWORD

定番の抹茶やトレンドのピスタチオとの掛け合わせ

桜もちから連想されるイメージから餅やあんこといった和菓子の要素との組み合わせ

桜の風味を引き立たせる塩味のある食材との掛け合わせ

2021年注目商品「桜スイーツ」例

Starbucks

競合他社の「桜」をテーマにした商品情報

スターバックス

モスタードナ

ドーナツ

チーズケーキ

### 販促提案 ～桜スイーツ～

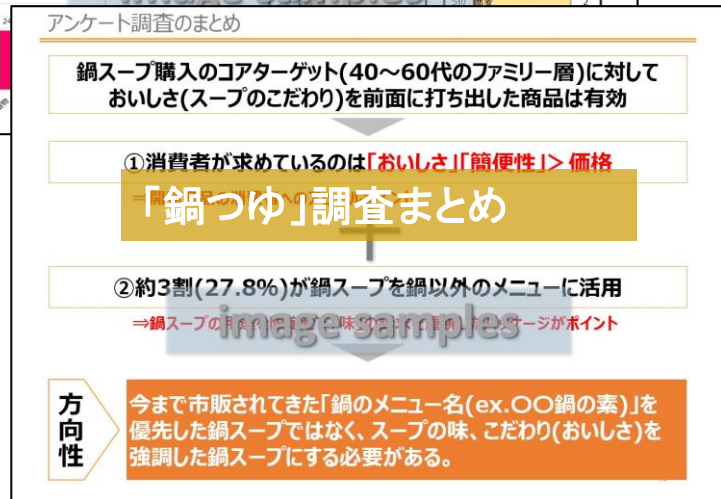
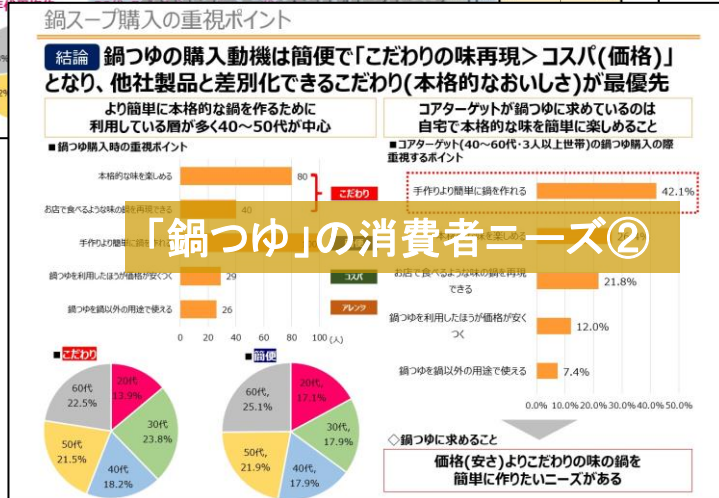
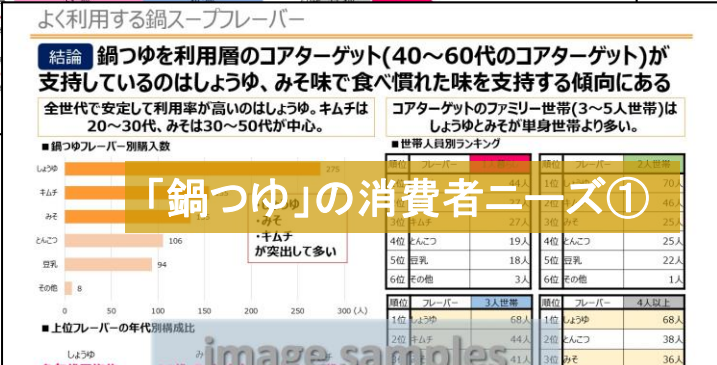
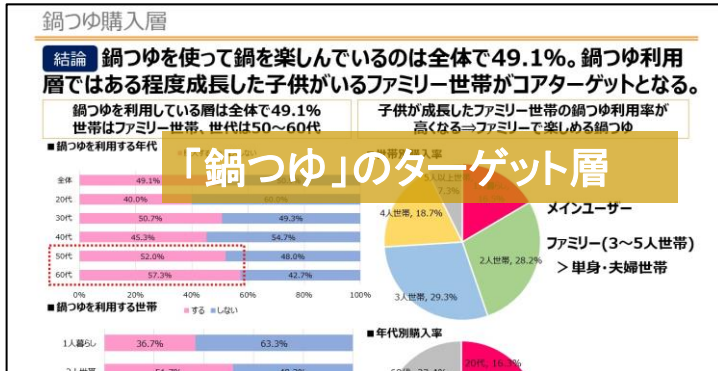
日本人は「桜」好き！ 賞味期限が長いから安心して食べられる！

「桜」をテーマにしたプロモーション提案

「桜」をテーマにしたプロモーション提案

「桜」をテーマにしたプロモーション提案

# 4. 消費者意識調査事例



## 5. 商談用提案書作成のスキルアップ研修

上述の商談用提案書の制作に加えて、提案書作成のスキルを自身で習得する研修企画もご提供が可能です。適切な情報をスムーズに集め、お客様の意向を汲みながら、商品導入や販促プロモーションに落とし込めるようなスキルの習得を目指します。

概要や全体設計、特に強化したいスキルをお聞かせいただきながら、研修内容を構築していきます。

### <研修内容例>

企画名	指導形態	構成	所要時間	実施規模	内容	今後の進行	見積金額(税別)
提案書作成 コーチング	スクール形式 レクチャー(全3回) ★受講対象者: 営業経験3年以上を想定	第一部	4時間	1回20名 (4名×5グループ)	①バイヤーの業務を知る ②バイヤーの年間活動 ③バイヤーが卸会社へ求めること ④提案書の作成の手順	●講師との面談 ●資料と3回構成の確認 ●実施日の検討	¥450,000
		第二部	4時間	1回20名 (4名×5グループ)	①提案書作成の目標とテーマ確認 ②インプットとアウトプット ③課題を設定しグループワーク	・資料作成 ・レクチャー	¥450,000
		第三部	4時間	1回20名 (4名×5グループ)	①グループワーク ②チームごとに発表会、質疑応答	・資料作成 ・レクチャー	¥450,000
<b>合計金額</b>							<b>¥1,350,000</b>

## お問合せ先

---

**株式会社ダイヤモンド・リเทลメディア**  
**流通マーケティング局**

〒101-0051

東京都千代田区神田神保町1-6-1タキイ東京ビル

営業時間：10:00～17:00

フォーム：<https://form.k3r.jp/dconline/contact>

※QRコードからもお問い合わせいただけます。

