

# 제안서

# 제안서의 골격

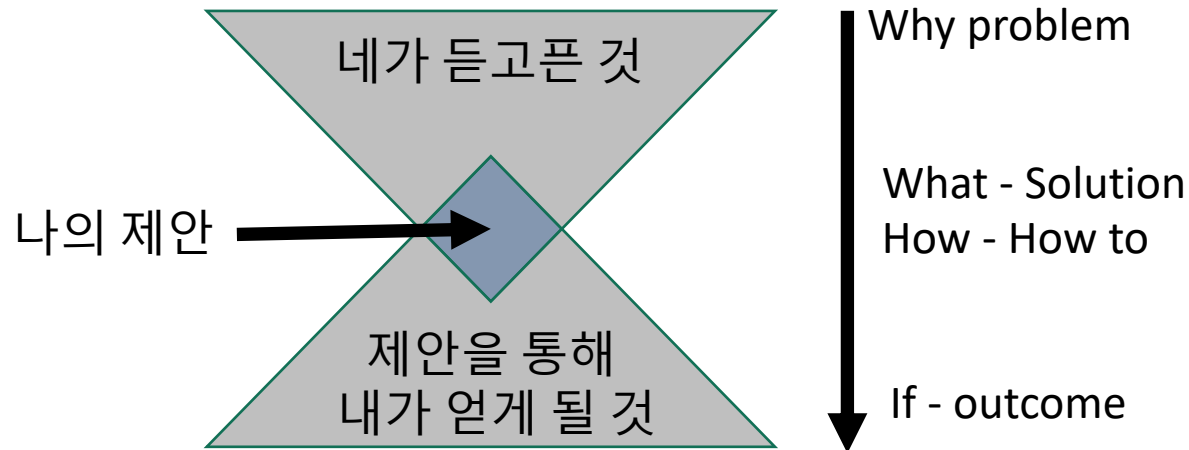
- 왜? 왜 해야 돼? → 기획 배경 (why)
- 뭐? 한마디로 뭐야? → 제안 내용 (what)
- 그래서? 어떻게 할 건데 → 실행 방안 (how)
- 꼭 해야 돼? 우린 뭘 얻을 수 있어? → 예상 성과 (if)

# 핵심 질문에 따른 세분화

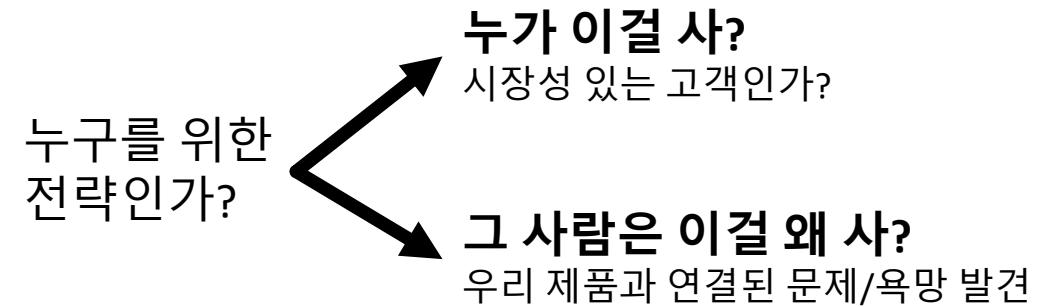
핵심질문	제공해야 할 대답	종류	
뭐 새로운 거 없나?	새로운 아이디어	제안서	내부
뭔 일이야?	정확한 정보와 향후 대처	보고서	
어떻게 할 건데?	해야 할 일들/체크리스트	계획서	
뭘 해줄 수 있는데?	너의 문제 + 나의 해결책 네가 원하는 것 + 나의 제안	제안서(소개서)	외부
내가 왜 투자해야 돼?	이윤 창출 가능한 핵심 비즈니스 모델	투자 제안서	

# 핵심 요소 정리 (1/5)

1. Who 듣는 사람이 누구인가?
  - 상대방 입장에서



2. Whom? 누구를 위한 전략인가?
  - 우리의 고객은?



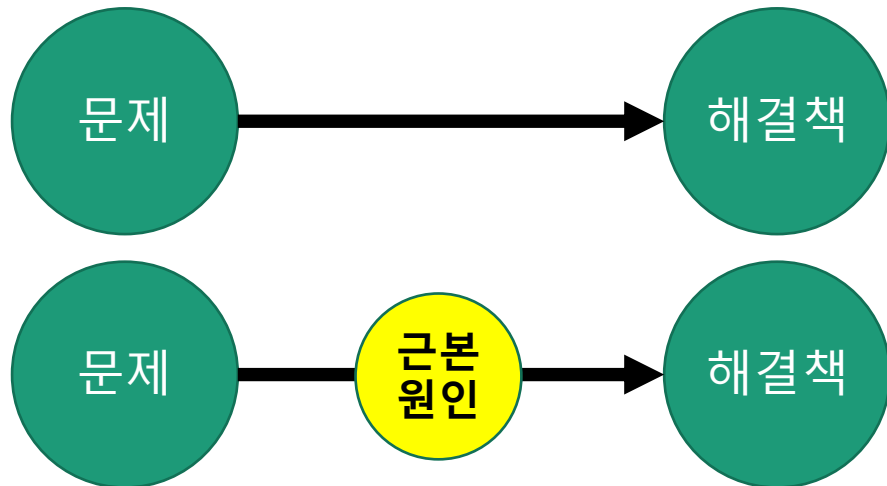
# 핵심 요소 정리 (2/5)

## 3. Why? 왜 우리를 알아야 하나?

- Ask why five times!!!

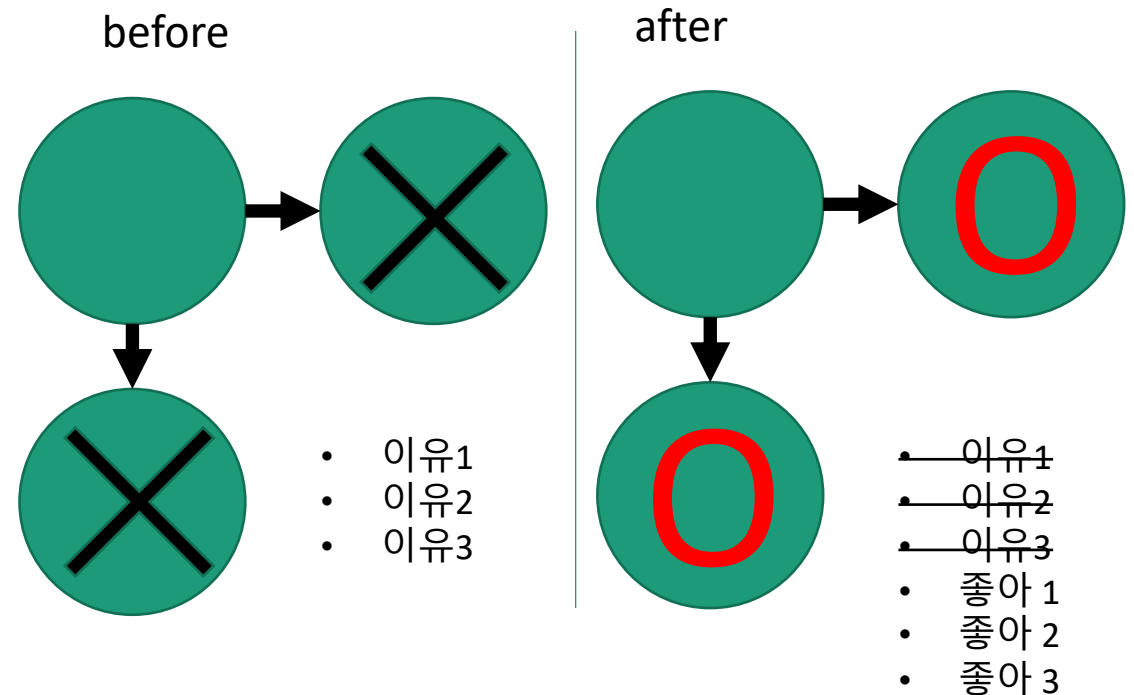
## 4. Why So? 근본 원인은 무엇?

- 문제와 원인을 같이 보여주자



## • Before와 after를 그림으로

- 단계를 구분해서 보여주기
- 결론 + 말 → 과정 + 그림



# 핵심 요소 정리 (3/5)

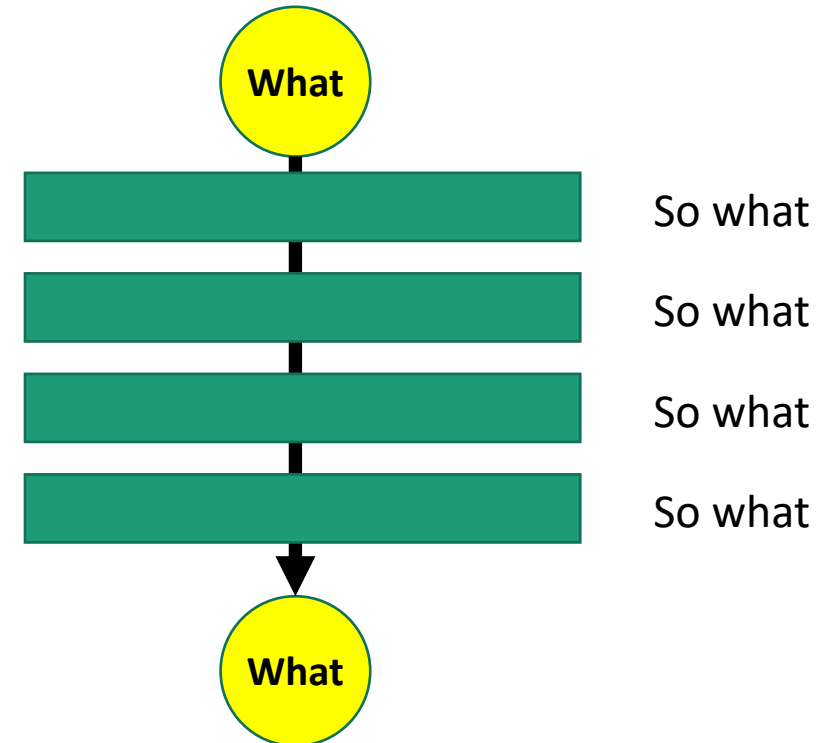
## 5. What? 해결책은 무엇인가?

- 경쟁 대비 우위
- 프레임을 제시할 것

	내 것	경쟁 A	경쟁 B	경쟁 C
기법 1	O	X	O	X
기법 2	O	O	X	X
기법 3	O	X	X	O

## 6. 1 Message, 해결책을 한마디로

- So what 계속 묻기
- 숫자로 말하기



# 핵심 요소 정리 (4/5)

## 7. How So? 진짜 좋아?

- 객관적 사실로 증명하기



주관적 주장

VS



객관적 주장

## 8. How To? 어떻게 실행할거야?

- 다시 한 번 정리 해주기

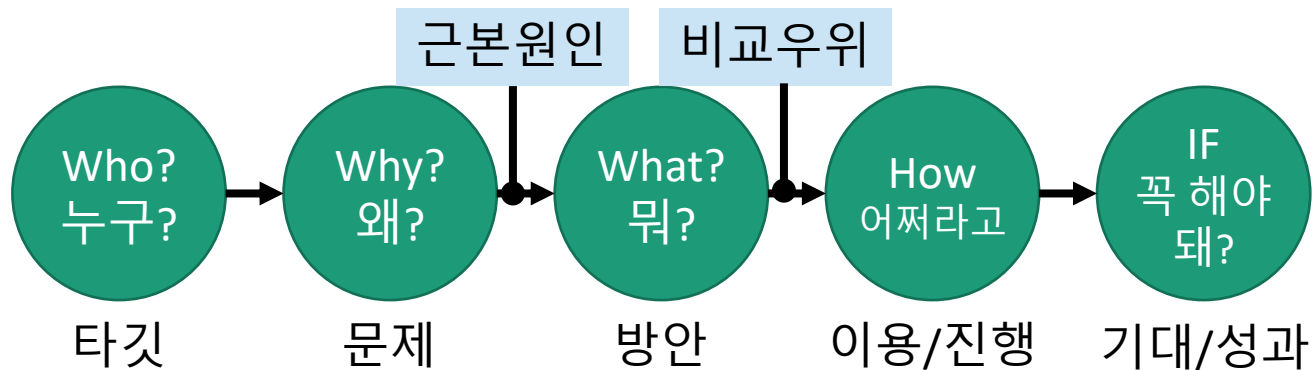


핵심기능	기능명1	기능명2	기능명3
구분			
구성			
내용			

# 핵심 요소 정리 (5/5)

## 9. If, 실행하면 뭐가 좋아?

- 기대성과, 효과 설명해주기



한 페이지 요약

고객	대상 정리
고객 이슈	그들의 필요
문제 원인	근본 원인 파악
제안	우리의 기술
경쟁 우위	객관적 비교
이용 방법	어떻게
서비스	+ 알파



# 요약 정리

## • 6 box summary

- 제목
- 원인
- 문제
- 해결/제안
- 이용방법
- 약속

문제  
Why

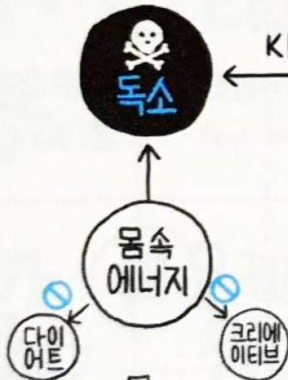
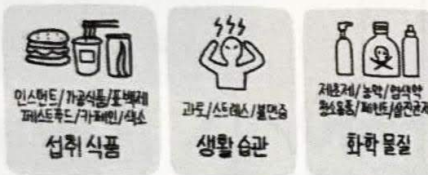
예비 신부의 딜레마



결혼 준비는 백세서 체력이 딸리고  
드레스라인 생각하니 굶어야 한다

원인  
Why So

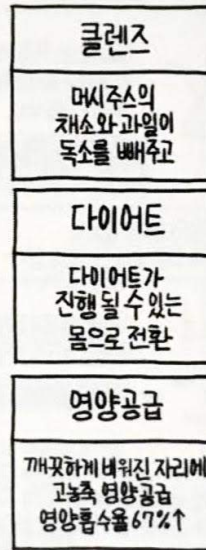
몸속에 쌓이는 독소



몸에 독소가 가능하면  
몸속 에너지를 해독하는 데 쓰느라  
칼로리 소비에 쓸 에너지가 없음

해결 방법  
What

독을 빼야 살이 빠지죠



머시주스가  
독소도 살도 빼드릴게요  
영양은 채워드리구요

근거  
How So

근데 왜 꼭 머시주스야?  
<머시주스의 비교감점 3가지>

1. 채소, 과일은 열에 달으면  
영양소가 손실된다던데.....  
 머시주스는 착즙 시 발생하는 파광열에 의해  
영양소가 파괴되는 걸 막기 위해  
스키즈 공법 아닌  
콜드프레스 공법으로 영양소 보호
2. 아무리 물에 좋아도  
입에 쓰면 손이 안 가게 되서.....  
 머시주스는 몸에 좋은 건 입에 쓰다는 말이  
무색할 정도로 맛있는 맛  
TV 프라블라인드 테스트 1등권 증명된 맛
3. 몸에 좋으라고 마시는건데  
뭔가 들어간 건지 모르면 짭짤해서.....  
 No sugar, No Water, No HPP.  
No Preservatives. Not heated  
머시주스는 무조건 유기농+천환경 재료만  
그외 첨가물은 No 안전한 공정 HACCP

이용 방법 + 약속  
How To + If

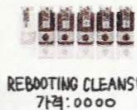
어떻게 이용해요?  
<구독 방법>

- 아래 3가지 효능 중 선택
- 며칠간 진행할지 선택
- 남편과 함께/혼자 할지 선택

독소  
비용



리셋  
회복



- 🏠 [www.mercyjuice.com](http://www.mercyjuice.com)
- ☎ 전화 신청 02-540-3596
- ☰ 오늘 현장 신청시 X% 할인  
+향후결장서비스 10% 할인

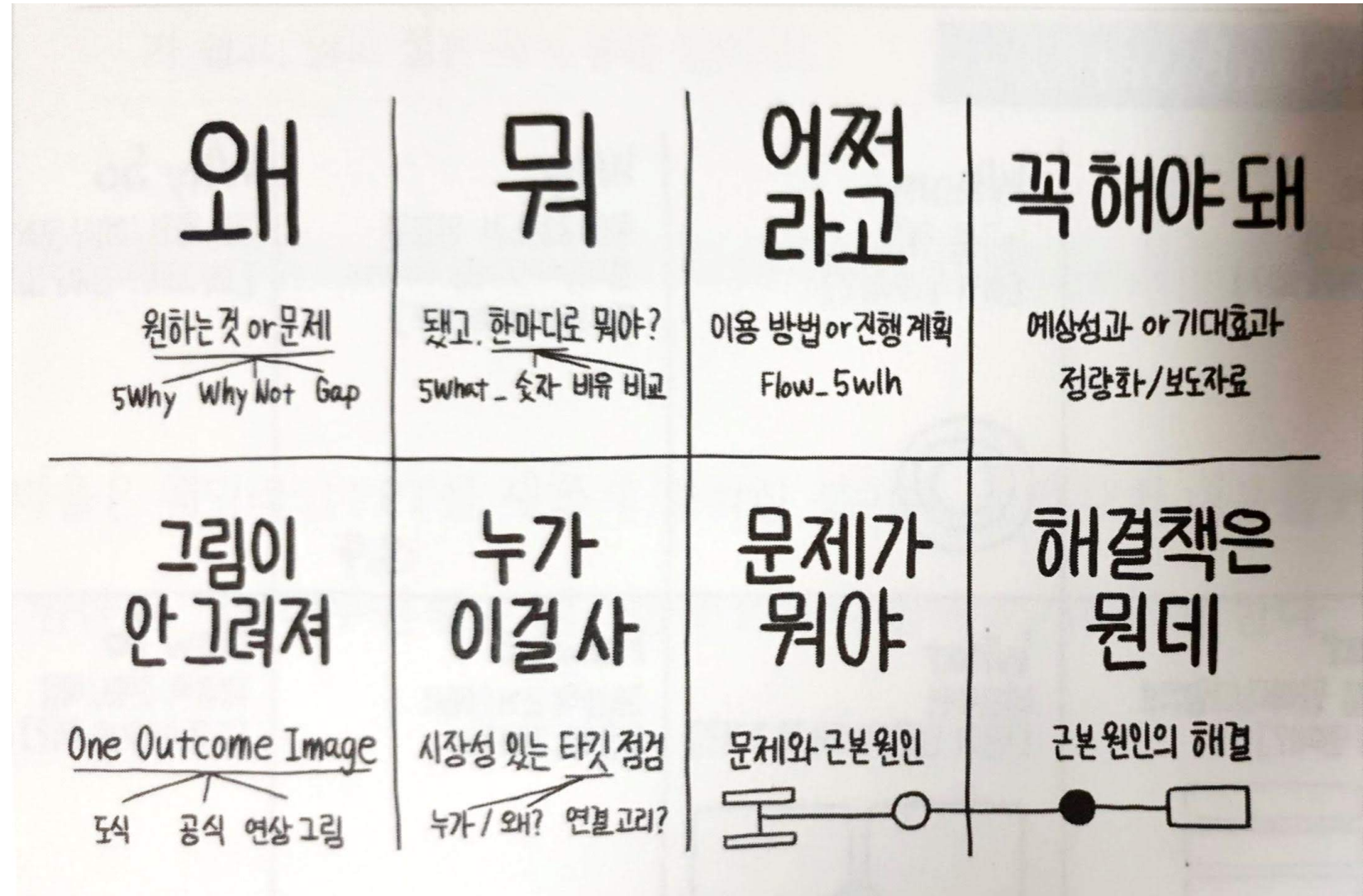
제목  
Title

라인이  
살아 있는  
예비 신부를 위하여  
Mercy Juice Wedding Line Proposal



# 요약 정리

- 8 block summary
  - 왜
  - 뭐
  - 어찌라고
  - 꼭해야 돼
  - 그림이 안 그려져
  - 누가 이걸 사
  - 문제가 뭐야
  - 해결책은 뭔데





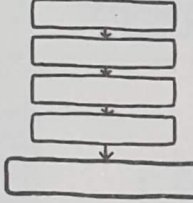
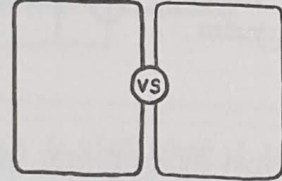

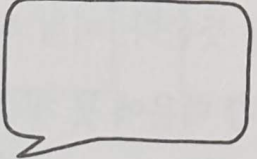


# 요약 정리

## • Planning Board

- Who – 누가 보는 건가?
- Whom – 누구를 위한
- Why – 문제와 욕망
- Why so – 근본 원인
- What – 제안을 한마디로
- What – 비교우위
- How so – 해결책 근거
- How to – 해결책 진행
- If so 1-2 – 예상 성과 기대효과
- Next – 후속 아이디어
- Cross – 연결 아이디어

## Planning Board Game

<b>Who</b> 누구에게 [이거 누가 봐?]	<b>Whom</b> 누구를 위한 [이거 누가 사?]	<b>Why</b> 우리 제품과 연결된 문제 pain/욕망 wants [그는 이걸 왜 사?]	<b>Why So</b> 근본 원인/예상 문제 [왜 그래? 진짜 그래?]
			
<b>What</b> 제안을 한마디/그림으로 [그게 뭘테?]	<b>What</b> 비교우위 [딴거 많은데 왜 꼭 1개?]	<b>How So</b> 해결책 근거/예시 [진짜 그래?]	<b>How To</b> 해결책 진행/적용 [그럼 어떻게 해?]
			
<b>If So-1</b> 예상 성과/기대효과 [그거 하면 뭐?]	<b>If So-2</b> #해시태그 [사람들이 뭐라 할까?]	<b>Next</b> 후속 아이디어 [이거 잘되면 후속은?]	<b>Cross</b> 연결 아이디어 [이거 잘 되면 콜라보]
			

# 기획 아웃라인

