

BUSINESS PROPOSAL

売上が伸びない原因の整理と改善提案

中小企業の成果のせる集客の仕組みづくり
実務型インバウンドマーケティング導入支援

このような状況は ありませんか？

ホームページはあるが問い合わせが少ない

広告をやったが継続的に成果が出ない

営業は属人的で再現性がない

施策は間違っていないはずなのに売上が伸びない

現状の整理

教えてください！

一緒に整理しましょう！

1. 集客経路
2. 月間問い合わせ数
3. 受注率
4. 平均単価
5. 営業フロー

現状の課題

多くは、施策単体ではなく、
“集客～受注までの設計”に
ズレがある状態です。

そのため、

- ・ 流入はあるが問い合わせに
繋がない
- ・ 問い合わせがあっても受注に
繋がない

主な原因（原因を特定します）

ターゲットの不明確

導線設計の不足

コンテンツの
訴求ズレ

営業プロセスの
非体系化

解決方針（方向性を決めます）

ターゲットの再定義

集客導線の設計

コンテンツの再構築

営業プロセスの整理

実施内容

具体的に、

これをご一緒します！

1. 現状分析と課題整理
2. ターゲット・ペルソナ設計
3. 集客～受注導線の設計
4. コンテンツ改善
5. 実行サポート

進行ステップ

進め方・スケジュール感

STEP①

現状分析（約2週間）

STEP②

改善設計（約2～4週間）

STEP③

実行支援（継続）

料金

目安費用

詳細、診断してご相談！


- 診断：10,000円
- 改善設計：30万円
- 実行支援：月額10万円/半年
(継続特典：お客様スキルアップ
＝弊社負荷軽減で月額費用軽減)

他社との違い

～ 弊社の特徴～

戦略だけで終わらず、
実行し“売れる状態”まで伴走します。
理屈ではなく、“実務”型支援です。





まずは、
現状の整理から行います。

無理に契約を進めることは

ありませんので、

一度

「売れない原因診断」
を受けてみませんか？

ご連絡は、

- 弊社パートナー企業様にご相談下さい。
- ご紹介企業様にご相談下さい。
- 直接のご連絡は、次のページよりお願いいたします。

企業の課題に合わせて
最適な方法をご提案します。

集客の方法の
ご提案

SNSの
活用サポート

WEBサイトの
改善

広告の
運用サポート



C O N T A C T



03-6686-5019



info@raison-dtr.co.jp



<https://raison-dtr.co.jp>