

SALES PROPOSAL / HARUKA WORKS

提案に、もっと時間を。

資料づくりは、もっと軽く。

営業資料の制作プロセス改善・4週間の試行提案

伝わる品質を保ちながら、繰り返し作業を減らす。

架空企業「はるかワークス」向けの日本語作例です。

ILLUSTRATIVE / 架空の企業・数値・提案



AIで生成したイメージ画像

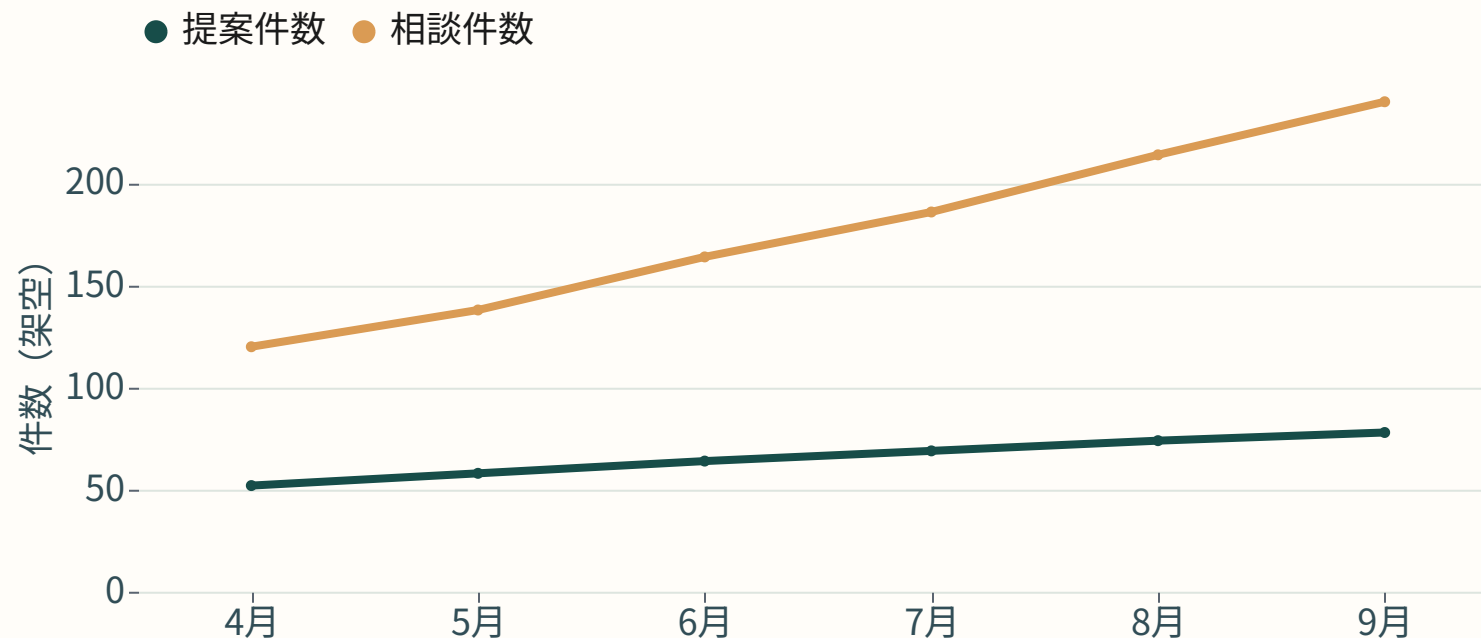
01 / 増える相談。増えない余裕。

相談内容の整理、初稿、レビュー、体裁の調整。提案前の作業が担当者ごとに分かれ、同じ確認が繰り返されています。

- 元データの更新と、資料の修正が別々になっている
- 何が変わったかを、完成品だけで比べている
- 見せ方の調整に、提案内容を考える時間が取られる

今回の問い：資料制作の手戻りを、どこから減らせるか。

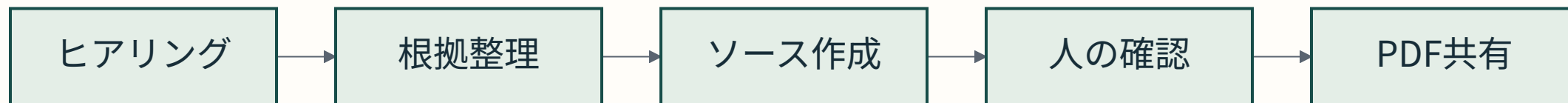
02 / 相談の伸びに、制作が追いつかない



架空データでは相談数は120→240件、提案数は52→78件。これは実績ではなく、課題を考えるための想定です。

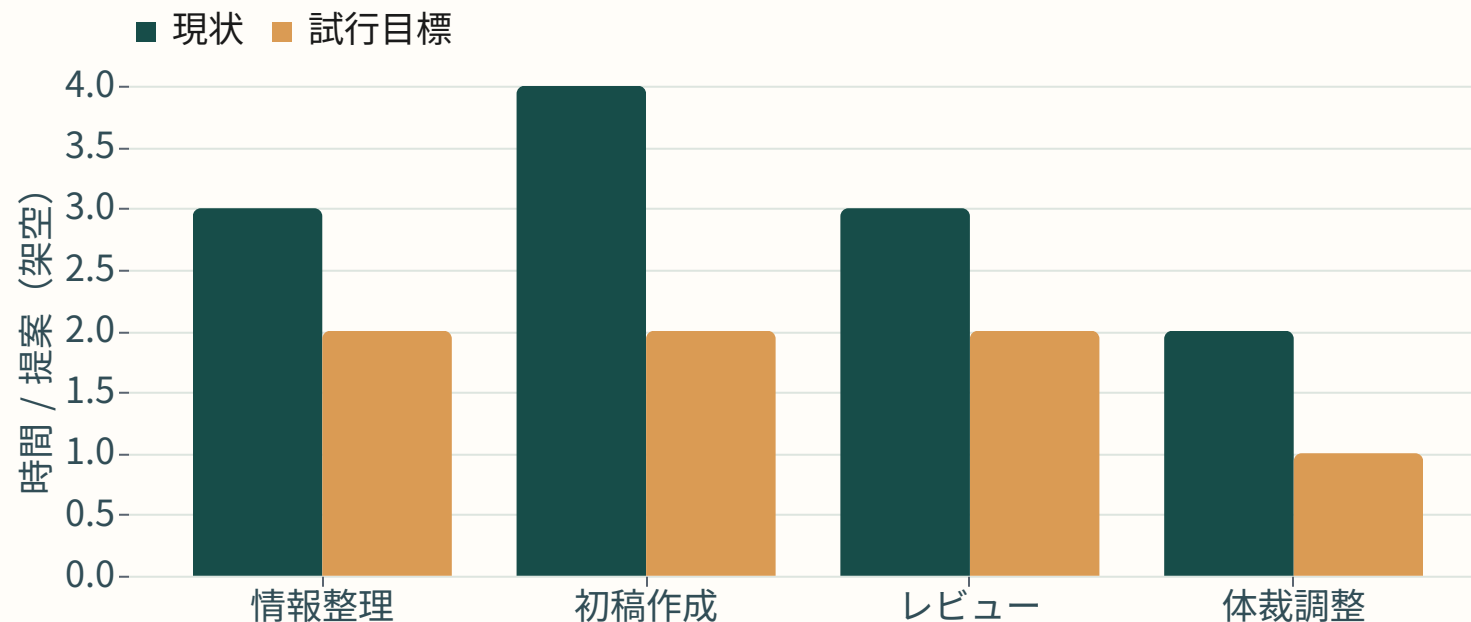
03 / 根拠から出力まで、一本につなぐ

本文・データ・見せ方をローカルのファイルでそろえ、レビューしてから書き出す制作フローを提案します。



AIは草案の支援に。事実と判断は、人が確認する。

04 / 12時間を、7時間へ。まずは仮説。



現状12時間、試行目標7時間 / 提案。5時間の差は仮定です。品質の確認を省かず、4週間の測定で確かめます。

05 / 初稿と確認に、価値ある時間を



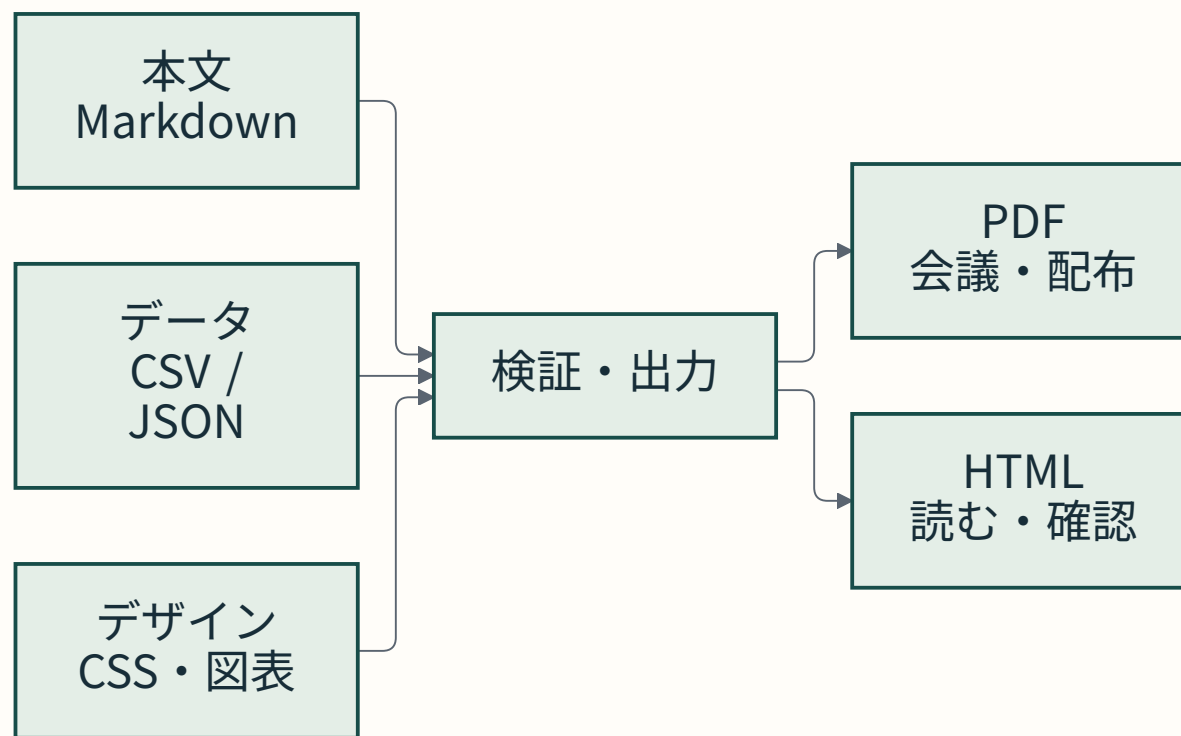
初稿4時間、整理3時間、レビュー3時間、体裁2時間。まず初稿の再利用と、レビューの差分確認を試します。

06 / 変えるのは、制作の進め方

観点	今回の架空の現状	試行で目指す状態
根拠	資料ごとに転記	CSV / JSON をそばに置く
本文	完成品で確認	Markdown で差分を読む
デザイン	毎回整える	CSS を再利用する
品質	担当者の目視	人の確認＋レイアウト検証

既存業務との適合や学習負担も、評価対象に含めます。

07 / ファイルから、伝わる形へ



WworPointはAIモデルを内蔵しません。図表はVega-Lite / Mermaidから生成し、資料はローカルで書き出します。

ILLUSTRATIVE / 架空の企業・数値・提案

08 / 4週間で、小さく確かめる

架空の試行計画

週	到達点	責任者	確認すること
1	現状と基準をそろえる	営業企画	時間の測定方法
2	一つの提案で試す	担当営業	内容と根拠の一致
3	レビュー手順を固定	営業責任者	差分と再現性
4	評価し次を決める	試行チーム	品質を保てたか

対象は一つの提案テーマ。検証してから、広げるか決める。

NEXT STEP / A SMALL, REVIEWABLE START

最初の一件から、

制作を変えていこう。

提案する判断：4週間の小さな試行を始める。

- 時間・修正回数・内容品質を同じ基準で測る
- 成果の仮説と、確認できた事実を分ける
- 4週目に継続・改善・中止を判断する

すべて架空の提案です。削減率・ROIを保証しません。

ILLUSTRATIVE / 架空の企業・数値・提案