システム導入・更新提案書

提案者：山田太郎　提案/作成日：202X年X月X日

|  |
| --- |
| 現状分析と課題 |
| 現行システム：2015年導入の独自開発CRMシステム  主な課題：   1. パフォーマンスの低下（処理速度の遅延） 2. モバイル対応の欠如 3. 他システムとの連携困難[現状のシステムと主な課題を3-4点で具体的に記述] |
| 提案概要 |
| クラウドベースの最新CRMシステムへの移行  [提案内容を1-2行で簡潔に要約] |
| 主な機能と特徴 |
| 1. リアルタイムデータ処理による高速レスポンス 2. マルチデバイス対応（PC、タブレット、スマートフォン） 3. APIを介した他システムとの容易な連携 4. AIによる顧客行動分析と提案機能   [新システムの主要な機能や特徴を4-5点で列挙] |
| 期待される効果 |
| 1. 顧客対応時間の30%削減 2. 営業部門の生産性20%向上 3. クロスセル・アップセル機会の15%増加   [定量的な効果を含め、3-4点で具体的に記述] |
| 導入計画・スケジュール |
| フェーズ1（1-2ヶ月）：要件定義と設計  フェーズ2（2-3ヶ月）：システム構築とデータ移行  フェーズ3（1ヶ月）：テストと研修  フェーズ4（1ヶ月）：本番稼働とモニタリング  [主要なフェーズと期間を明確に記述] |
| 必要なリソース |
| 人員：プロジェクトマネージャー1名、開発者3名、テスター2名  ハードウェア：新規サーバー2台、開発用PC5台  ソフトウェア：CRMライセンス200ユーザー分  [人的・物的リソースを具体的に列挙] |

|  |
| --- |
| 初期投資 |
| システム導入費：5,000万円  ハードウェア費：500万円  研修費：200万円  [主要なコスト項目と金額を記述] |
| 運用コスト（年間） |
| ライセンス費：1,000万円  保守・サポート費：500万円  [継続的に発生するコストを記述] |
| ROI分析 |
| 投資回収期間：2.5年  5年間の累積利益：1億円  [投資対効果を簡潔に記述] |
| リスクと対策 |
| データ移行の遅延：事前のデータクレンジングと段階的移行  ユーザーの抵抗：充実した研修プログラムの提供  セキュリティリスク：専門家によるセキュリティ監査の実施  [主要なリスクと対策を3-4点で記述] |
| 代替案 |
| 現行システムの部分的アップグレード  パッケージソフトの導入  [解説：他の選択肢を簡潔に記述し、必要に応じて比較分析を追加] |
| 次のステップ |
| [具体的なアクション] |
| 備考・資料 |
| クラウドベースCRMシステムの導入により、顧客サービスの向上と業務効率化が見込まれる。初期投資は大きいが、長期的な競争力強化に必要不可欠である。フェーズ1から着手し、段階的に導入することを推奨する。 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |