|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 様 | | | | | | | | |  | | 令和　　　年　　　　月　　　　日 | | | | |
|  | | 営業部　担当 | | | | |
| 厳選商品のご提案 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 毎度お買い上げ戴きまして、ありがとうございます。  今回も貴店の売上向上の一助となる、厳選商品の数々をご提案させていただきます。どうかご提案内容を前向きにご検討いただき、ぜひともご発注下さいますよう、お願い申し上げます。 | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | |
| ご提案ポイント | | | | | | |  | 売上高アップ効果 | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | |
| 魅力商品プレゼンテーション | | | | | | | | | | | | | | | |
| アイテム | | 商品の魅力 | | お客様にとっての魅力  (こんな使い方、あれこれ) | | | | セールスツール  (POP、ｾｰﾙｽｶﾞｲﾄﾞ等) | | | | ご発注提案額 | | | |
| 提案額 | | 内約額 | |
| レギュラー品 |  |  | |  | | | |  | | | |  | |  | |
|  | 合計 | ― | | ― | | | | ― | | | | 万円 | | 万円 | |
| 特　選　品 |  |  | |  | | | |  | | | |  | |  | |
|  | 合計 | ― | | ― | | | | ― | | | | 万円 | | 万円 | |
|  |  |  | |  | | | |  | | | |  | |  | |
| お買い上げ額・ご提案額ご報告 | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | 従来のお買い上げ額 | | | | | | | 今後のご提案額 | | | | | |
| 月 | | 月 | 月 | | | | 月 | | | 月 | | 月 |
| 年度お取引額 | | |  | |  |  | | | |  | | |  | |  |
| 年度お取引額 | | |  | |  |  | | | |  | | |  | |  |
| 年度お取引額 | | |  | |  |  | | | |  | | |  | |  |