



제안서

작성법,

이렇게 하면 성공한다

1	제안서란?	1
2	제안서 작성 방법	1
3	프레젠테이션	7
4	요점 정리	7

1. 제안서란?

e-비즈니스에서 제안서라 함은 어떤 프로젝트를 시작하기 전에 프로젝트에 맞는 여러 가지 의견을 취합하여 제시하는 문서이다. 흔히 계약하기 전에 제안서를 먼저 제출하고 제안서가 통과되면 계약을 맺고 프로젝트를 시작하게 된다. 따라서 제안서는 고객의 마음을 사로잡을 수 있어야 한다.

제안서 비용은 따로 계산하는가? >>흔히 제안서는 일을 할 곳에서 당연히 공짜로 만들어 오는 것이라고 고객들은 생각하고 있다. 하지만 제안서를 만들기 위해서는 각종 자료를 수집하고 편집하는 데 상당한 시간과 노력이 필요하다. 그런 제안서를 공짜로 보여줄 수는 없다. 하지만 일을 추진하기 위해서는 그냥 만드는 경우도 있다. 외부로 노출이 되지 않는 사내 제안서와는 달리 웹 에이전시 회사의 경우는 제안서 비용을 요구하게 된다. 제안서는 일종의 컨설팅 개념이며 노력에 대한 정당한 대가가 지불되어야 할 것이다.

■ **제안서를 어떻게 하면 잘 만들 것인가?**

2. 제안서 작성 방법



본 제안 내용에 대한 권한은 웹매니아에게 있습니다.
무단으로 내용을 참고하거나 임의로 복제해서는 안됩니다

- I. 제안 개요
 - 1. 제안 배경
 - 2. 제안 목적
- II. 유사 사이트 비교 분석
- III. 시스템 구성 요소
- IV. 시스템 구성 제안
- V. 제안 구축 일정

I. 제안 개요

이 제안서는 ***에서 구상하는 동대문 B2B 홈페이지 구축에 관련된 내용을 웹매니아에서 제안하기 위한 문제입니다. ***에서 가지고 있는 콘텐츠와 아이템을 가지고 웹매니아에서 B2B 홈페이지를 구축함에 있어서 필요한 내용을 정리했습니다.



1. 제안 배경

동대문 B2B 웹 사이트
구축을 통한
B2B 시장 점유.

2. 제안 목적

1 제안 배경

● 인터넷 시장 동향

인터넷 및 인터넷 사용자의 사회적 영향력 증대

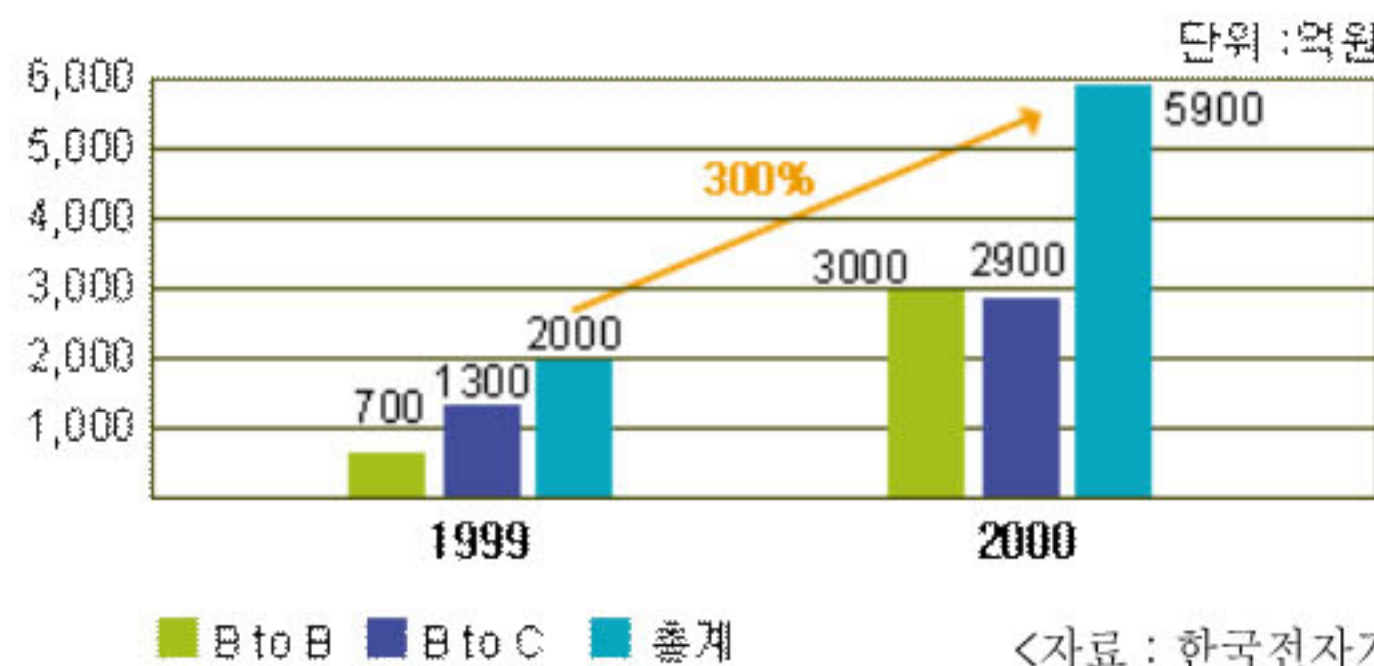


조사 기간 : 2000.2.29 ~ 2000.4.2
자료 발해 : 한국인터넷정보센터

eMarketer의 조사 자료에 따르면 2003년에는 B2B를 통한 수익(revenues)이 2000년 1850억 달러에서 2003년에는 1조2천억 달러를 넘어설 것이다. 또한 B2B 시장에서 미국이 차지하는 시장 규모는 현재에 비해서 조금 떨어지겠지만, 여전히 전체 시장 규모의 60% 정도인 7470억 달러에 이를 것으로 전망했다.

참고 기사:eMarketer

■ 국내 전자상거래 시장 규모

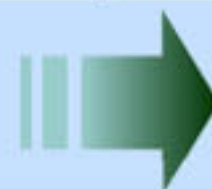


<자료 : 한국전자거래진흥원 >

세계 대륙별, 국가별 인터넷 이용자 수 (자료 : Nua)

World Total	304.36 million
Africa	2.58 million
Asia/Pacific	68.9 million
Europe	83.35 million
Middle East	1.90 million
Canada & USA	136.86 million
South America	10.74 million

인터넷 이용인구의 증가
B2B시장의 확대



-> B2B 시장 선점시
유리한 입장
-> 동대문 B2B 시장의
선두 역할

2 제안 목적

가. 제안 추진 목표

사회적으로 정보화 패러다임이 확산되는 시점에서 인터넷을 통해 동대문 패션의 상품 및 관련 정보 제공하여 통합적 B2B 역할을 수행하고자 함. 기업간의 쌍방향 커뮤니케이션을 이루어 시장의 급속하고 다양한 변화에 대응하는 동대문의 첨단 웹 사이트를 구축하고자 함.

나. 사업 추진 전략

(주)웹매니아의 웹 사이트 구축 전략에 따라 웹사이트 구축의 서비스 전략, 핵심 콘텐츠의 효과적 제공, 사용자 인터페이스를 고려한 웹 디자인, 최적화 시스템 구축 및 개발, 향후 프로모션 전략 수립을 통합적으로 고려해 균형잡힌 ***.com의 홈페이지를 구축하고자 함.

다. 사업 성공 요소

- 웹 사이트 운영 시스템의 안정적 구축
- 웹 사이트의 이미지 및 메뉴 구성의 독창성 및 흥미 요인
- 웹 사이트를 통해 제공되는 콘텐츠의 유용성
- 독창적인 아이템의 구성
- Passive User를 네티즌 커뮤니티에 지속적으로 참여케 하는 소속감 부여
- 회원 등록된 메일링 리스트와 고객DB를 통한 고객 관계 형성
- 고객(기업)의 지속적인 사후 관리로 사이트 가치 향상
- 웹 사이트 네비게이션 체계와 사용자 인터페이스의 용이성
- 활용 기술의 적합성 및 기능의 편의성
- 온라인, 오프라인을 통한 프로모션 및 이벤트 활용

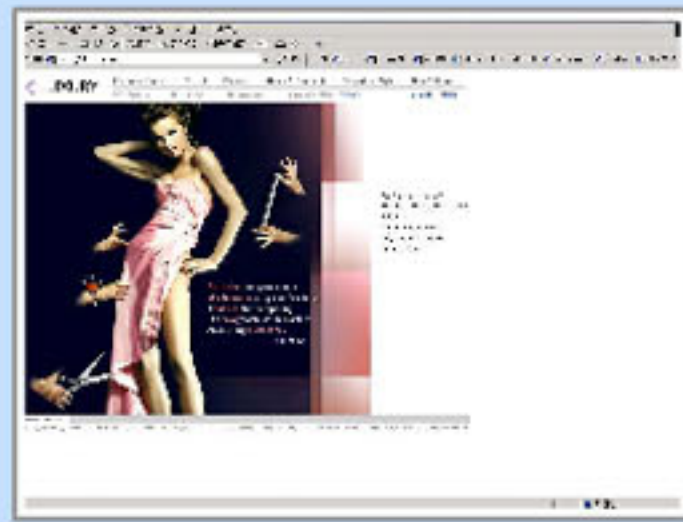
라. 제안 범위 및 전제 조건

- 웹 사이트 요구 분석, 기획과 설계
- ***.com 홈페이지 구축
- 웹 사이트 운용 기반 시스템 구축
- 관련 소프트웨어 개발 및 DB 구축
- 초기 콘텐츠 개발(데이터 제작)
- 부문별 테스트 및 통합 테스트
- 필요 범위 및 기간내 하자 보수

마. 본 제안의 특 장점

- 인터넷을 통한 동대문 B2B 시장의 점유와 온라인 마케팅 수단 확보
- 동대문 패션 정보, 기업 정보 및 B2B 관련 활동 정보가 효과적으로 제공됨
- 웹 사이트의 쌍방향 커뮤니케이션 기능의 극대화
일방적 B2B 정보 제공을 넘어선 B2B 커뮤니티 활성화
- 동대문 정보 및 관련 정보의 인터넷을 통한 정보화 촉진
- 온라인, 오프라인이 연계된 기업 마케팅 활동의 시너지 창출
- 향후 전자상거래를 위한 디지털 경제 요인의 강화 및 향상

II. 유사 사이트 비교 분석



장점

- 고급스러운 디자인
- 플래시를 이용한 상호 교류(Interaction) 요소
- 다양한 상품 구비
- 관련 제품 연동 소개(추천 상품)
- 친절한 도움말: 각각의 카테고리에 대한 도움말 제공
- 제품을 프린트 해도 레이아웃이 깨지지 않는다. (온라인 카탈로그 기능)
- 개별 제품과 브랜드와의 연계
- 주소록, 기념일 확인 등의 기능 제공

단점

- 상품 소개 이미지를 한 종류로 크게 제공
- 많은 이미지의 사용으로 저 사양 사용자에게 대한 배려가 없음(고급 사양 사용자만 타겟 설정)

자세한 벤치마킹은 [벤치마킹]에서 다룹니다.

III. 시스템 구성 요소

퍼블리싱 시스템(Publishing System) : 콘텐츠 업데이트를 자동화 시켜주는 틀
 업체 관리 틀: 업체 관리 자동화
 회원 관리 틀: 회원 정보 관리 틀
 커뮤니티 관리 틀: 게시판, 메일링 등



Publishing 관리자 화면

메인	제목:	선택 메뉴 형태로 제공
글 올리기	카테고리:	
카테고리 관리	글 내용:	이미지 업로드 화면으로 이동
업체 관리 -등록 -수정 -삭제	이미지: browse...	
상품 등록 -등록 -수정 -삭제	[완료] [다시 작성]	
게시판 관리 -수정 -삭제		

Company 업체관리 틀

- 업체 관리기능 : 업종별 분류, 가나다순 분류. DB와 연동
- 코드 부여로 많은 업체의 효율적 관리
- 업체 정보 입력: 일반 업체 정보와 관련 사진 수록
- 관리자 접근 허용 범위와 일반 접근 허용 범위를 분리



Member 회원관리 툴

- 회원 가입, 정보 수정, 삭제 기능
- 메일링 수용 여부, 맞춤 정보 등을 고려한 DB 설계

회원제 운영시 고려 할 점

- 회원 가입시 어떤 정보를 입력 받을 것인가?
Ex) 주민등록 번호를 필수로 입력 받을 것인가?
- 적극적인 참여를 어떻게 유도할 것인가?
EX) 인센티브 제도, 이벤트 개최 여부
- 향후 콘텐츠 유료화 계획이 있는가?
- 향후 개인화(Personalization), 고객화(Customization) 기능을 제공할 것인가?
- 기타 향후 어느 정도까지 확장 서비스할 것인지 미리 계획이 잡혀 있어야 함.

※ 데이터베이스는 한번 구축되고 나면 변경이 용이하지 않고 재구축시 초기 구축시 만큼 또는 더 비용이 든다.

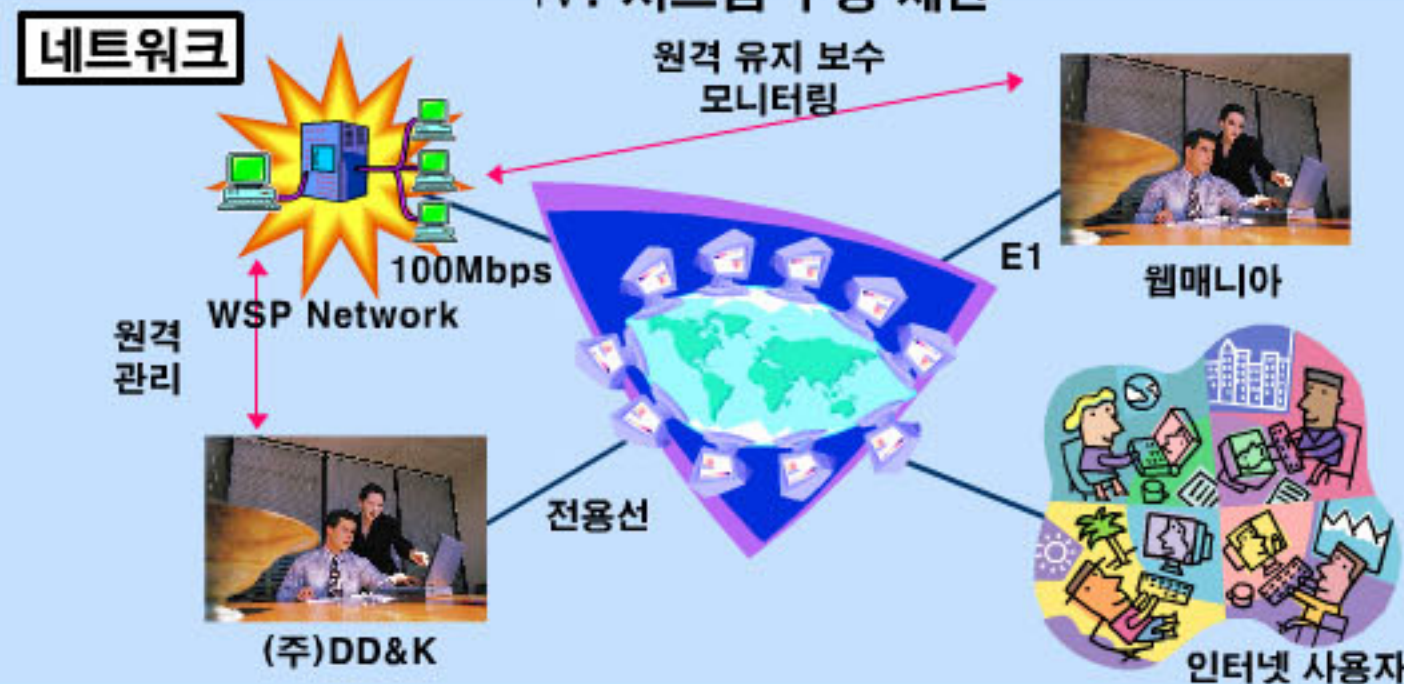
Community 커뮤니티 관리 툴

- 메일링 관리 기능? 회원 선택, 예약 보내기 및 회신을 체크 등의 기능 포함. DB와 연동, 수신 및 발신에 대한 기록을 남겨야 함.
- 게시판, 토론 그룹: 필요에 따라 자유자재로 게시판, 토론 그룹 등을 개시, 폐쇄할 수 있고, 회원에게만 쓰기 권한을 부여하도록 제작.
- 인티즌, 네피앙, 싸이월드와 같은 커뮤니티 사이트와 제휴, 솔루션을 제공받는 방법도 있다.
- 다양한 커뮤니티를 위한 기능을 제공하는 것도 중요하지만 무엇보다도 운용의 미를 살려야 함.
ex1) 게시판, 토론 포럼 등에 글이 올랐을 경우 최대한 신속히 해당 글에 대한 응답이 오르도록 해야 하고 적절치 못한 글에 대한 처리도 빨라야 함 <- 지속적으로 모니터링하는 인력 필요.
ex2) 메일을 통한 불만 사항 등도 신속히 처리.

Mail 메일링 시스템

메인으로	제목:
메일 보내기	대상: ☒ 전체 ☐ 실무자 ☐ 관리자
	Type: ☒ Text ☐ Html ☐ 테스트 ☐ 나누어보내기
회원 관리	예약 기능: 월 일 시 분
	내용:
회신 메일 관리	파일 첨부: 찾기 보내기 취소

IV. 시스템 구성 제안



■ 네트워크

데이콤 프리미엄 서버 호스팅

- 서비스 후 3개월 뒤에 소유권 양도
- 100Mbps 백본
- CPU : 펜티엄 III 800Mhz
- 메모리 : 256MB
- HDD : 9GB~ 36GB
- 리눅스 운영체제 사용 (Apache + PHP)

DB: Oracle 8i se(standard edition) 16user: 886만원 1user/55만4천원



V. 제안 구축 일정

① CL: client ② PM:project manager ③ PG: programmer ④ DG: designer

영역	업무	담당자	1주	2주	3주	4주	5주	6주	7주	8주	이후
기획	컨텐츠 분류 및 구조화	CL,PM,PG	→					Confirm			
	UI 및 정보 설계	PM,PG,DG	→		Confirm			Confirm			
	DB 설계	PG	→		Confirm						
	프로그래밍 구성도 작성	PG	→		Confirm						
디자인	시안 작업	DGs	→			Confirm					
	이미지 작업			→					Confirm		
프로그래밍	Publishing System	PGs		→			Confirm				
	AD System			→			Confirm				
	회원 모듈			→			Confirm				
	메일링 시스템			→			Confirm				
	커뮤니티 툴			→			Confirm				
	프로그램 포팅 및 코딩	PG,DG		→			Confirm				
검수 및 운영 테스트		All								Confirm	

오픈

앱컨설팅 전문업체 (주)앱매니아가

귀사의 성공적인 비즈니스를 위한

가장 효과적인 길을 제시해 드립니다

We are the Mania!!



3. 프레젠테이션(Presentation)

제안서 작성이 끝나면 제안서만 보내는 것이 아니라 고객에게 직접 가서(또는 상사에게) 프레젠테이션을 해야 더욱 설득력이 있다. 제안서를 작성한 사람이 직접 프레젠테이션 하는 것이 정석이다. 불가피한 사정으로 다른 사람이 하게 되면 제안서 내용을 충분히 익히고 나서 해야 한다.

프레젠테이션은 사전에 한번쯤 연습을 하고 가는 것이 도움이 되고 직접 고객(또는 상사) 앞에서 프레젠테이션을 할 때 정확한 어휘 구사와 설득력을 가지고 청중을 이끌어야 한다. 그러기 위해서는 많은 연습과 발표력을 가져야 한다.

제안서는 주로 파워포인트로 만들지만 멀티미디어 요소를 더해 플래시나 디렉터 등을 이용하면 제안서를 좀더 다이나믹하게 만들 수 있다. 또한 멀티미디어 요소가 가미된다면 더욱 설득적일 수 있다. 단, 주의할 점은 너무 산만하게 해서 집중력을 떨어뜨리면 안 된다.

4. 요점 정리

- e-비즈니스에서 제안서라 함은 어떤 프로젝트를 시작하기 전에 프로젝트에 맞는 여러 가지 의견을 취합하여 제시하는 문서이다. 제안서를 잘 만들어야 프로젝트를 시작할 수 있고 프로젝트 진행 후에도 제안서의 내용에 따라 사이트 컨셉이 잡히므로 제안서는 중요하다.