



PHLA AC. B2B 제휴 제안서

홈페이지제작&개발

제휴문의
담당자 박진우 / Phone : 010-2701-5942

Contents

목차



Chapter 01.

회사소개 및 연혁

Chapter 02.

제안 목표 및 목적

Chapter 03.

기대효과

Chapter 04.

시장 분석 및 경쟁력 평가

Chapter 05.

구현 계획 및 일정



PHLA

플라에이전시

OUR COMPANY

플라에이전시는 브랜드의 가치를 알아보고

최대로 표현할 수 있는 웹사이트를 제작하고 있습니다.

고객과의 의견 조율을 통해 브랜드가치를 최대한 표현할 수 있도록

웹사이트를 제작하며, 신속한 일처리와 가격대비 높은 퀄리티를 통해
고객만족을 실현하고 있습니다.

반응형 웹 제작으로 어느 디바이스에서도 잘 보이게 고객과의 소통을 통한 사이트 제작

플라에이전시는 고객의 신뢰를 받는 기업이며, 파트너사와 함께 성장해 왔습니다.



Chapter 02

제안 목표 및 목적

Proposal Purpose

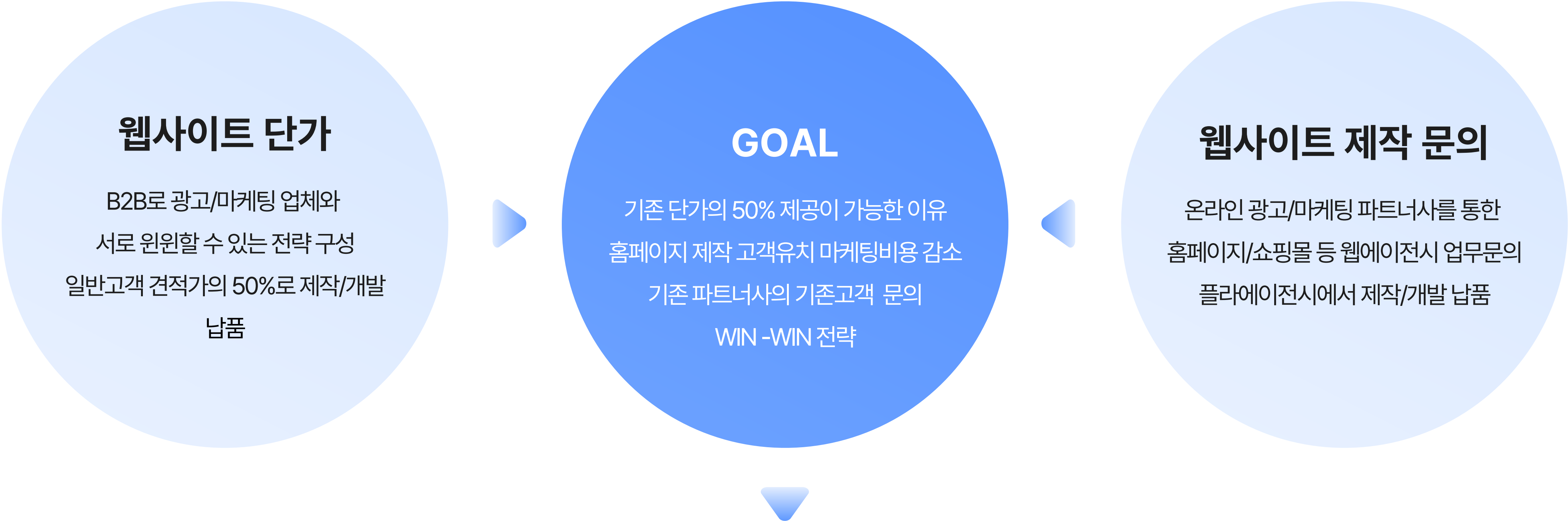
제안의 목적과 방향성에 대하여

Proposal Target

제안의 타겟

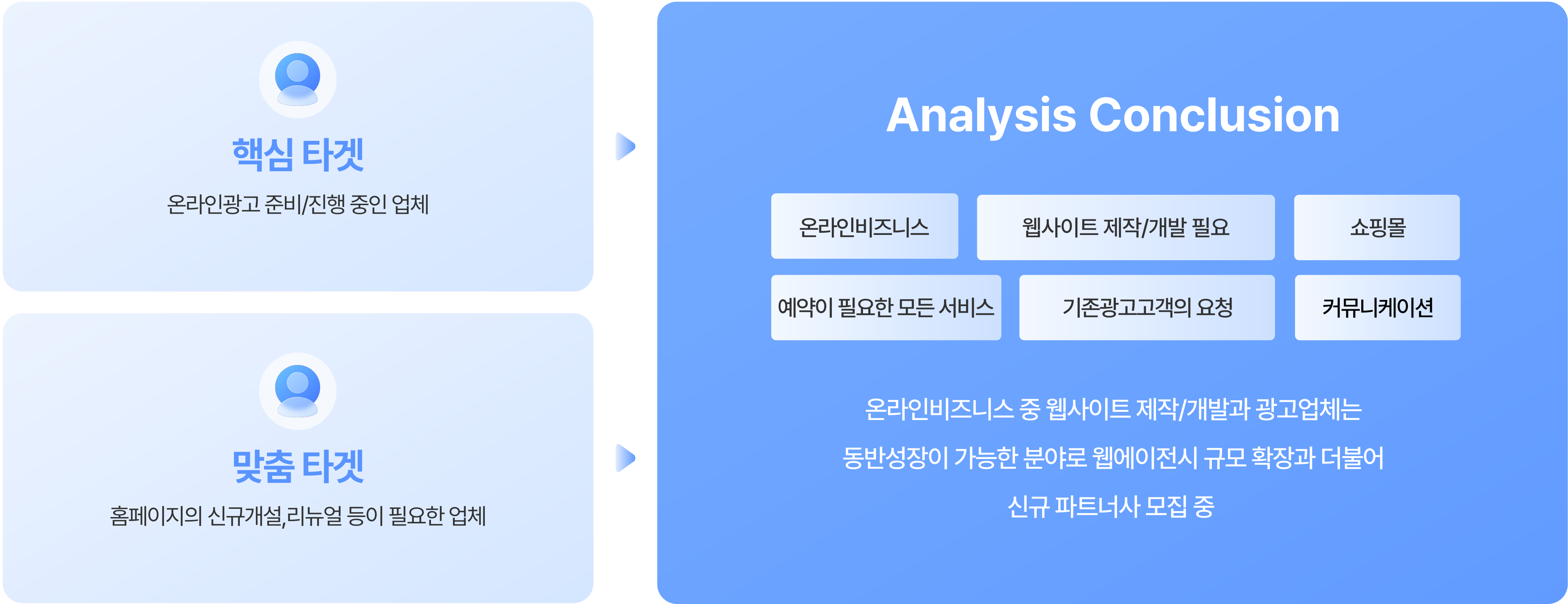


플라에이전시 • **Project Goal** • 파트너사



마케팅비용 감소로 제작비용 50% 감소 제공(파트너사에게) [일반,기업,쇼핑몰 등 10PAGE 이내 무조건 100만원 제공]
파트너사의 기존 클라이언트가 웹에이전시 및 온라인 비즈니스 문의 시 일반 납품가 견적 전달 (이익 50% 실현)

Target Analysis

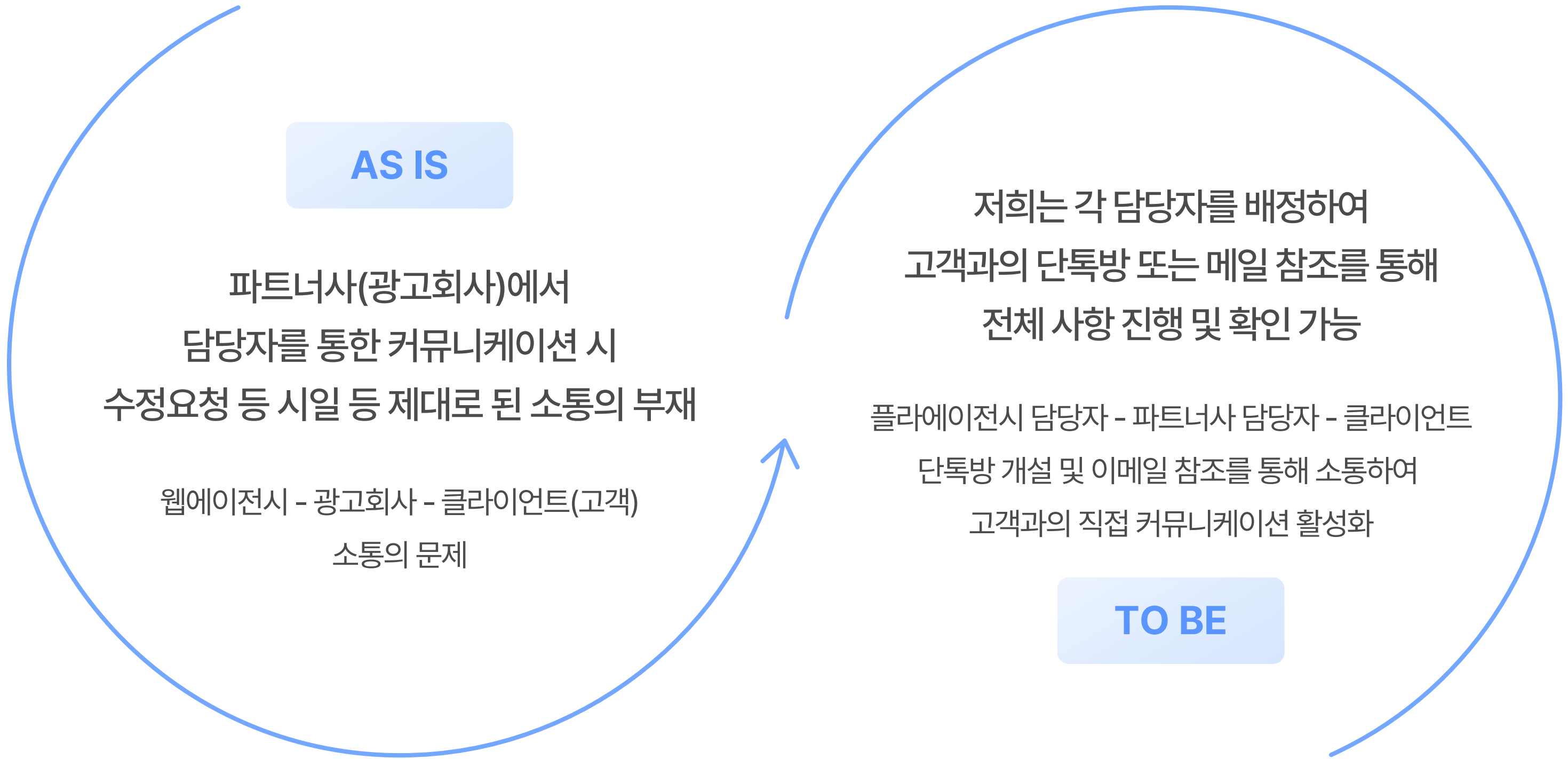


AS IS - TO BE

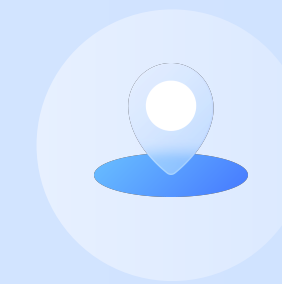
웹사이트 타겟

AS IS - TO BE 분석 기법은 비즈니스 개선 및 변경을 위해 사용되는 두 가지 주요 접근 방식입니다.
현재 상태를 파악하여 문제를 인식하고 목표를 설정하여 변화와 혁신의 방향으로 나아갈 수 있습니다.

웹에이전시와 광고회사와의 파트너십의 문제점은 고객과 커뮤니케이션이 어렵다는 점에 있습니다.
중간에 광고사를 거쳐 저희에게 수정사항이 제공되기 때문에 작업능률 또는 고객이 답답함을 느낄 수 있습니다.



결론 파트너사에서는 업무가 잘 진행되고 있는지 확인 업무만 하실 수 있도록 구현



CHAPTER 04

Contents1

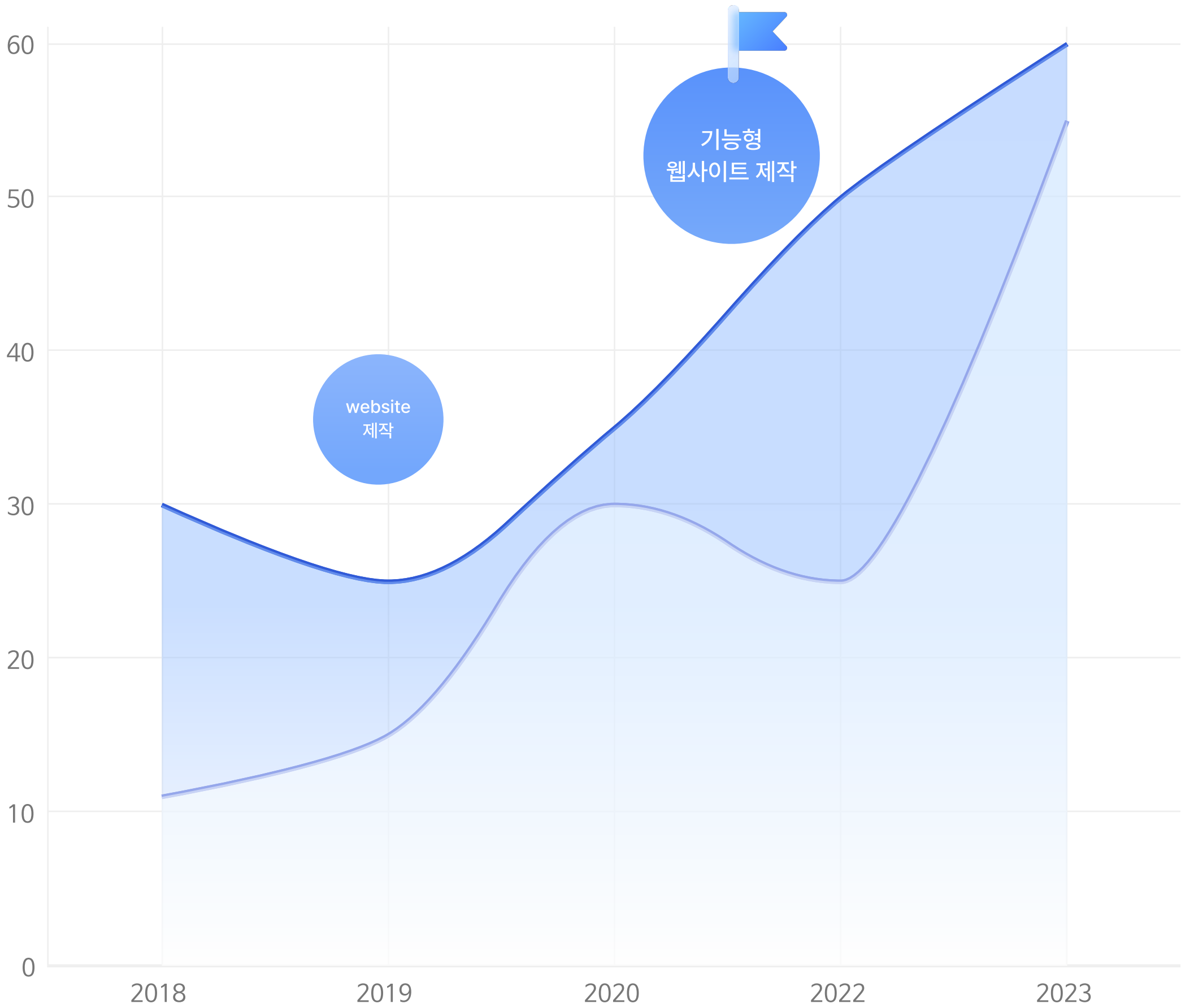
시장 분석 및 경쟁력 평가



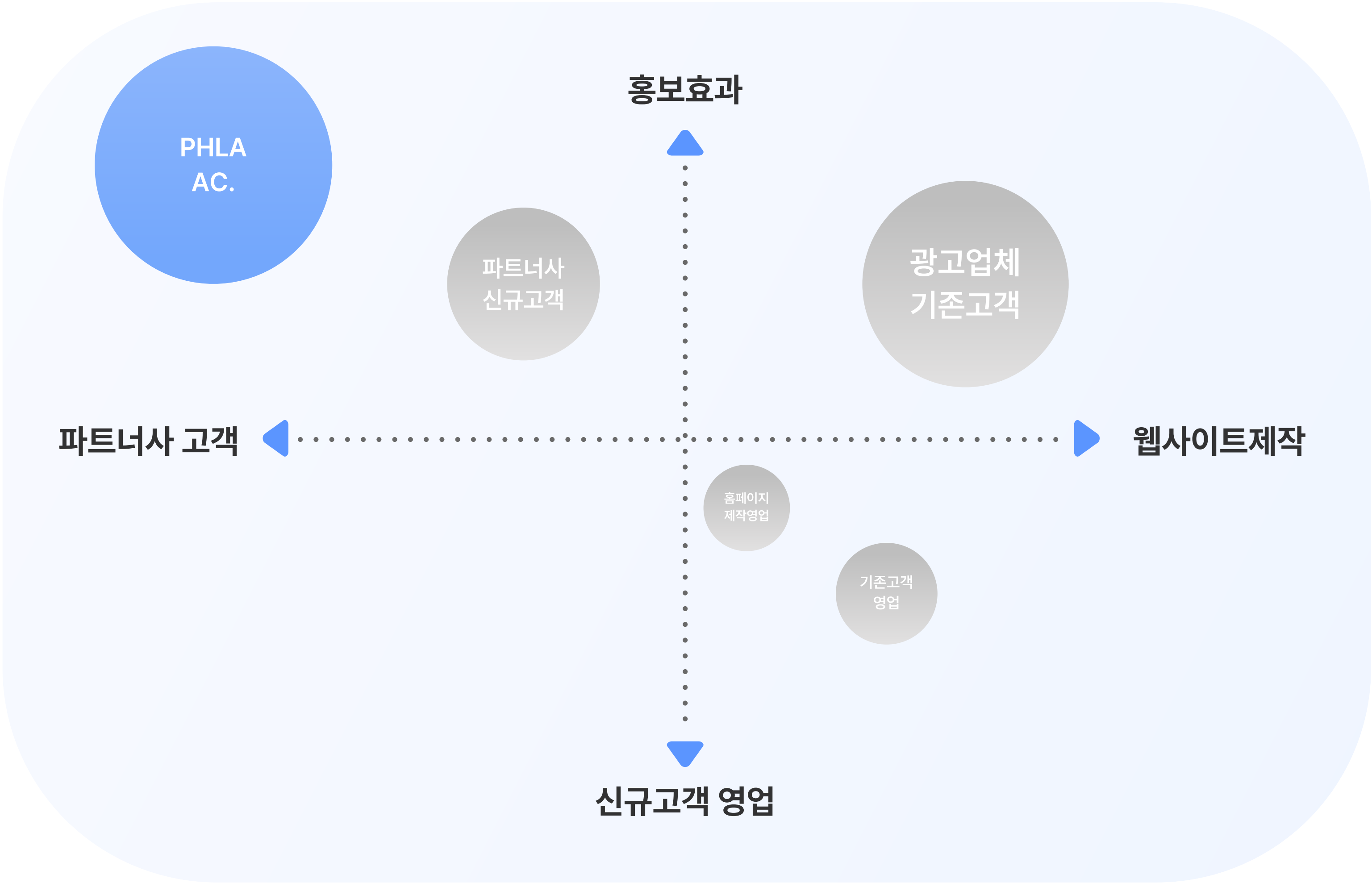
시장 분석 및 경쟁력 평가

Contents2

구현 계획 및 일정



구분	플레이에이전시	평균가	비고
일반/쇼핑몰	200만원부터	300만원부터	
다양한 기능의 웹사이트	300만원부터	500만원부터	
시장 특성 및 현황	평균가보다 50%이상 저렴하게 납품/제공 가능(파트너사 한정) 고객제공에 50%단가로 파트너사 납품 · 시장 평균가보다 저렴하게 제공하고 있기 때문에 50%이상 이익실현가능(파트너사 기준) · 평균가보다 저렴하게 개인고객에게 제공하고 있으며, 파트너사에게 제공하는 비용보다 저렴하게 제작/개발 하지 않음		



Positioning Map

Map Point 1

기존고객에게 새로운 사업서비스를
알릴 수 있으며, 고객문의 시
저희 담당자가 답변 제공

Map Point 2

신규 사업 서비스 홍보 통한
신규 고객 유입
홈페이지제작 사업분야 추가로
사업의 확장

Business Process



성공적인 비즈니스를 응원합니다.



PHLA AC

감사합니다

플라에이전시

같이 성장할 수 있는 파트너십