

第8章 | プロジェクトのクロージング

目的

プロジェクト終了時を「成果を証明し、次の価値提案を行う起点」として捉える。単なる納品完了ではなく、“信頼の再構築”+“継続的支援の提案”によって、長期的なパートナーシップへ接続する。

運用原則（Core Rules）

原則	内容
成果の可視化	定量（PV・CV・反響数）＋定性（満足度・印象）の両面で成果を証明
継続提案	プロジェクト完了後すぐに「次の2施策以上」を具体提示
フィードバック	顧客への「良かった点／改善点」ヒアリング必須＋社内振り返りで改善策設計
記録と共有	成果報告書＋ヒアリング結果＋次提案をNotionに一括記録し、チーム共有

成果報告書の構成テンプレ（例）

セクション	内容（例）
① プロジェクト概要	実施期間／支援範囲／担当者／目的
② 成果の定量データ	■CV件数（前月比＋○%）■PV／CTR／平均滞在時間■業務時間短縮（○時間）
③ 成果の定性評価	■顧客の感想・所感（引用）■社内評価／従業員の反応など
④ 考察と課題	何が成功要因か？今後伸ばすべきポイントは？
⑤ 継続提案（2つ以上）	例：広告導入・MAツール連携・LINE活用・YouTube展開など

よく使う定量指標一覧

領域	KPI項目
Webサイト	月間PV数、CV数／率、直帰率、CTR、MEO流入件数

領域	KPI項目
広告運用	インプレッション、クリック単価、CVR、ROAS
業務改善	作業時間短縮（〇分／日）、誤作業削減件数、業務標準化数
SNS／動画	フォロワー増、視聴維持率、反応率、保存数／シェア数

継続提案の構成テンプレ（Notion管理推奨）

タイトル	内容	目的	予算感	ROI見込み
Google広告導入	検索連動で反響強化	CV向上	月5万～	CV単価想定：2,000円
業務自動化（GAS）	請求→台帳記入を自動化	時間削減	初期10万	年間20時間削減
SNS運用代行	Instagramに統一感+CV導線設計	認知拡大	月7万	月間1万リーチ想定

フィードバックヒアリング項目例

質問	意図
一番満足された点は何でしたか？	自社の強み再確認
改善してほしい点は？	改善材料の収集
また依頼したいと思いますか？	リピート可能性評価
料金対効果はどうでしたか？	バリューと価格のバランス確認
他社と違う点がありましたか？	差別化の可視化

※ 口頭 or GoogleForms／結果はNotion「クロージングログ」に記録

社内クロージングMTG（必須）

内容	実施タイミング	目的
成果報告レビュー	納品翌週	数値の信頼性・改善点確認
顧客の声共有	フィードバック後	評価・課題の全社共有
次の提案すり合わせ	MTG後1週間以内	顧客提案前に全体合意をとる