（様式７）　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　秋田うまいもの販売課　渡辺　あて

Email：shokusan@pref.akita.lg.jp　　FAX：０１８－８６０－３８７８

貴社商品名　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　平成　　年　　月　　日

問１ 　今回の貴社商品の売上や今後の取引についてお知らせください。

|  |  |
| --- | --- |
| 販売実績 | 【販売数量：　　　　　個】×【単価：　　　　　円】　　　　　　　＝【販売額　　　　　　　　　　　　円】 |
| 今後の取引について | 　　　　継続取引する　　・　　継続取引しない　　　（いずれかに○） |

 問２ 　実施店舗での貴社の商品の売れ行きはどうですか。（いずれかに○）

①期待した以上の売上高　　　　　　　②期待どおりの売上高

③期待した売上高に達していない　　　④全く期待はずれの売上高

⑤その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）

 問３ 　貴社の商品は現在主としてどこで販売展開していますか。（あてはまるもの全てに○）

1. 自社の店頭　　 ②　県内　　 ③　県外（首都圏: ）

④ 県外（東北: ）　⑤ その他(具体的に　　　　　　　　　 )

 問４ 　今後、販売を強化していきたいと考えるエリアはどこですか。（あてはまるもの全てに○）

①自社の店頭　 ②　県内　 ③　東京　　④その他首都圏

⑤　関西 　 ⑥　福岡　 ⑦　東北　 ⑧海外（　　　　　　　　 ）

 ⑨ その他(具体的に　　　　　　 )

 問５ 　新たな販路開拓に当たって、障害となることは何ですか。（あてはまるもの全てに○）

1. 新たな取引先が見つからない。　　　 　　　　②価格が折り合わない。

③相手の求める納入数量に生産が対応できない

④輸送コストが高く採算が厳しい ⑤商品が相手に評価されない

⑥開拓にあたる営業力が不足

⑦その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　 ）

 問６ 　アンテナショップに今後期待することは何ですか。（上位３つを記入）

①売れ筋商品の情報提供　　 ②県外での商品販売の場

③テスト販売の場　　　　　　 ④消費者の反応のﾌｨｰﾄﾞﾊﾞｯｸ

⑤商談の場の提供　　　　　　 ⑥秋田のイメージアップ

⑦その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １位 | ２位 | ３位 |

 問７ 　アンテナショップは御社にとって有益ですか。（いずれかに○）

① 常に有益　　　　 　　　　 ②有益　　　　　　　　③どちらともいえない

　　　④ あまり有益でない　　　　　⑤全く役に立たっていない

自由意見欄

以上