

(様式7)

秋田うまいもの販売課 調整・食品振興班 あて

Email : shokusan@pref.akita.lg.jp

FAX : 018-860-3878

年 月 日

貴社商品名

(実施店舗名 : )

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	継続取引する ・ 継続取引しない ・ 未定 (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 (都道府県名 : )
- ④ 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の不足
- 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ドバック
- 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 有益
- ② どちらともいえない
- ③ あまり有益でない
- ④ 全く役に立っていない

自由意見欄

以上