（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（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 有益　　　② どちらともいえない　　　③ あまり有益でない

④ 全く役に立たっていない

自由意見欄

以上