（様式７）　　　　　　　　　　食のあきた推進課　まるごと売込みチーム　あて

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

令和　　年　　月　　日

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　事業者名

|  |  |
| --- | --- |
| 実施店舗 |  |
| 実施期間 | 月　　　日　～　　　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。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 商品名 | 単価 | 販売数量 | 売上高 | 今後の取引 |
|  |  |  |  | 継続 ・ 終了 ・ 未定 |
|  |  |  |  | 継続 ・ 終了 ・ 未定 |
|  |  |  |  | 継続 ・ 終了 ・ 未定 |

問２ 　実施店舗での貴社商品の売れ行きはどうでしたか。（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．その他（　　　　　　　　　　　　 　）

問３ 　貴社の商品は現在主に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（具体的に　 　 　 ）

４．オンライン（ＥＣ）　５．その他（具体的に　　　　　　　　　　　　　　 　）

問４ 　今後、販売を強化していきたい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　　　６．九州　　　７．東北　　　８．海外（具体的に　　　　　　 　）

９．オンライン（ＥＣ）　　　10．その他(具体的に　　　　　　　　 　　　　 　 )

問５ 　新たな販路開拓にあ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．輸送コストが高く採算が厳しい　　４．相手の求める納入数量に生産が対応できない

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（具体的に　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）

問６ 　アンテナショップに期待することは何ですか。（上位３位までを記入）

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貴社にとって有用ですか。（いずれかに○）

１．とても有用である　　２．どちらかというと有用である　　３．どちらとも言えない

４．あまり有用でない　　５．全く役に立っていない

自由意見欄