

(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