

【消費材メーカー様対象】 小売業への営業・提案活動に関するアンケート 2017

株式会社マーケティング研究協会では消費財メーカー様が抱える小売業への営業活動における課題や実態を明らかにするために本アンケートを実施いたします。

アンケートにご回答頂き、ご希望の方に集計レポートをお送りいたします(ご希望の方は最後にお送り先をご記入ください)。

※回答データを統計的に処理し、個人を特定できない形でのレポートを作成いたします。

■あなたのご所属について教えてください(○はひとつ)

- | | | | | | |
|----------------------------|---------|----------------------------|--------|----------------------------|------|
| <input type="checkbox"/> 1 | 営業 | <input type="checkbox"/> 2 | 営業スタッフ | <input type="checkbox"/> 3 | 経営企画 |
| <input type="checkbox"/> 4 | マーケティング | <input type="checkbox"/> 5 | その他 | | |

■あなたのお役職について教えてください(○はひとつ)

- | | | | | | |
|----------------------------|--------|----------------------------|-----|----------------------------|-----|
| <input type="checkbox"/> 1 | 経営者・役員 | <input type="checkbox"/> 2 | 部門長 | <input type="checkbox"/> 3 | 課長 |
| <input type="checkbox"/> 4 | 主任・係長 | <input type="checkbox"/> 5 | 一般 | <input type="checkbox"/> 6 | その他 |

■貴社について(売上、従業員数、営業組織など)

1. 貴社の主な商材について、当てはまるものをお選びください(複数回答可)

- | | | | | | |
|----------------------------|-------------|----------------------------|--------|----------------------------|--------|
| <input type="checkbox"/> 1 | 食品(加工品・菓子等) | <input type="checkbox"/> 2 | 飲料 | <input type="checkbox"/> 3 | 酒類 |
| <input type="checkbox"/> 4 | 化粧品 | <input type="checkbox"/> 5 | 日用雑貨 | <input type="checkbox"/> 6 | 家庭用医薬品 |
| <input type="checkbox"/> 7 | 家電 | <input type="checkbox"/> 8 | その他() | | |

2. 売上規模について、当てはまるものをお選びください(○はひとつ)

- | | | | | | |
|----------------------------|------------------|----------------------------|------------------|----------------------------|----------------|
| <input type="checkbox"/> 1 | 100 億円未満 | <input type="checkbox"/> 2 | 100~500 億円未満 | <input type="checkbox"/> 3 | 500~1,000 億円未満 |
| <input type="checkbox"/> 4 | 1,000~3,000 億円未満 | <input type="checkbox"/> 5 | 3,000~5,000 億円未満 | <input type="checkbox"/> 6 | 5,000 億円以上 |

3. 従業員数について当てはまるものをお選びください(○はひとつ)

- | | | | | | |
|----------------------------|-----------------|----------------------------|---------------|----------------------------|-----------------|
| <input type="checkbox"/> 1 | 500 名未満 | <input type="checkbox"/> 2 | 500~1,000 名未満 | <input type="checkbox"/> 3 | 1,000~3,000 名未満 |
| <input type="checkbox"/> 4 | 3,000~5,000 名未満 | <input type="checkbox"/> 5 | 5,000 名以上 | | |

4. 営業部門(営業担当・営業マネージャー)の人数について当てはまるものをお選びください(○はひとつ)

- | | | | | | |
|----------------------------|-------------|----------------------------|-------------|----------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> 1 | 50 名未満 | <input type="checkbox"/> 2 | 50~100 名未満 | <input type="checkbox"/> 3 | 100~150 名未満 |
| <input type="checkbox"/> 4 | 150~200 名未満 | <input type="checkbox"/> 5 | 200~300 名未満 | <input type="checkbox"/> 6 | 300~500 名未満 |
| <input type="checkbox"/> 7 | 500~800 名未満 | <input type="checkbox"/> 8 | 800 名以上 | | |

4-1. 営業担当・営業マネージャーの今後の人員計画について当てはまるものをお選びください(○はひとつ)

- | | | | | | | | |
|----------------------------|------|----------------------------|------|----------------------------|------|----------------------------|----|
| <input type="checkbox"/> 1 | 増員予定 | <input type="checkbox"/> 2 | 現状維持 | <input type="checkbox"/> 3 | 減員予定 | <input type="checkbox"/> 4 | 不明 |
|----------------------------|------|----------------------------|------|----------------------------|------|----------------------------|----|

5. 営業スタッフ(提案の為のサポート・分析スタッフ等)の人数について当てはまるものをお選びください(○はひとつ)

- | | | | | | |
|----------------------------|-----------|----------------------------|------------|----------------------------|----------|
| <input type="checkbox"/> 1 | いない | <input type="checkbox"/> 2 | 1~5 名未満 | <input type="checkbox"/> 3 | 5~10 名未満 |
| <input type="checkbox"/> 4 | 10~50 名未満 | <input type="checkbox"/> 5 | 50~100 名未満 | <input type="checkbox"/> 6 | 100 名以上 |

5-1. 営業スタッフの今後の人員計画について当てはまるものをお選びください(○はひとつ)

- | | | | | | | | |
|----------------------------|------|----------------------------|------|----------------------------|------|----------------------------|----|
| <input type="checkbox"/> 1 | 増員予定 | <input type="checkbox"/> 2 | 現状維持 | <input type="checkbox"/> 3 | 減員予定 | <input type="checkbox"/> 4 | 不明 |
|----------------------------|------|----------------------------|------|----------------------------|------|----------------------------|----|

6. 店頭巡回スタッフ(自社・外部委託含め)の人数について当てはまるものをお選びください(○はひとつ)

- | | | | | | |
|-----------------------------|-----------------|----------------------------|------------|----------------------------|------------|
| <input type="checkbox"/> 1 | 10名未満 | <input type="checkbox"/> 2 | 10~30名未満 | <input type="checkbox"/> 3 | 30~50名未満 |
| <input type="checkbox"/> 4 | 50~100名未満 | <input type="checkbox"/> 5 | 100~150名未満 | <input type="checkbox"/> 6 | 150~200名未満 |
| <input type="checkbox"/> 7 | 200~300名未満 | <input type="checkbox"/> 8 | 300~500名未満 | <input type="checkbox"/> 9 | 500名以上 |
| <input type="checkbox"/> 10 | 店頭巡回の専任スタッフはいない | | | | |

6-1. 店舗巡回スタッフの今後の人員計画について当てはまるものをお選びください(○はひとつ)

- | | | | | | | | |
|----------------------------|------|----------------------------|------|----------------------------|------|----------------------------|----|
| <input type="checkbox"/> 1 | 増員予定 | <input type="checkbox"/> 2 | 現状維持 | <input type="checkbox"/> 3 | 減員予定 | <input type="checkbox"/> 4 | 不明 |
|----------------------------|------|----------------------------|------|----------------------------|------|----------------------------|----|

■取引先の小売業について

7. 貴社が最も注目している取引先の小売業の業態は下記の中でどちらですか(○はひとつ)

- | | | | | | |
|----------------------------|------------|----------------------------|-----------|----------------------------|------------|
| <input type="checkbox"/> 1 | スーパーマーケット | <input type="checkbox"/> 2 | GMS | <input type="checkbox"/> 3 | ドラッグストア |
| <input type="checkbox"/> 4 | ディスカウントストア | <input type="checkbox"/> 5 | ホームセンター | <input type="checkbox"/> 6 | コンビニエンスストア |
| <input type="checkbox"/> 7 | 家電量販 | <input type="checkbox"/> 8 | 通販/ECチャネル | <input type="checkbox"/> 9 | その他() |

7-1. 7でお答えいただいた業態の中で、特に注目している企業はどちらですか。企業名でお書きください。

7-2. 7-1でお答えいただいた企業に注目している理由をお答えください

7-3. 取引先小売業からの要望について、変化してきていると感じることがあればお答えください

(例:他社と差別化された専売品の開発、中長期的販促プランの提示を求められるようになった等)

■貴社の営業活動について

8. 「得意先」に対する現状の活動に関して、どのような問題意識をお持ちですか(複数回答可)

- | | | | |
|----------------------------|-------------------------------|-----------------------------|---------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1 | 得意先の課題を抽出できていない | <input type="checkbox"/> 2 | POSや市場などのデータを活用できていない |
| <input type="checkbox"/> 3 | 提案にストーリー性が無い | <input type="checkbox"/> 4 | 商品紹介にとどまった商談しかできていない |
| <input type="checkbox"/> 5 | 本部商談が決まっても店頭実現力が弱い | <input type="checkbox"/> 6 | 施策がやりっ放しで効果検証ができていない |
| <input type="checkbox"/> 7 | バイヤー・卸など関係者とうまくコミュニケーションが取れない | <input type="checkbox"/> 8 | 得意先の上層部や商品部以外の部門を巻き込めていない |
| <input type="checkbox"/> 9 | 特に問題意識は持っていない(設問「9」以降へ) | <input type="checkbox"/> 10 | その他() |

8-1. 8でお答えいただいた中で、「最も」解決しなければいけないと思う番号を一つだけお選びください

8-2. 8-1でお選びいただいた問題を解決するために、取組んでいることはありますか

- | | | | | | | | |
|----------------------------|----|----------------------------|----|----------------------------|-----|----------------------------|----|
| <input type="checkbox"/> 1 | ある | <input type="checkbox"/> 2 | ない | <input type="checkbox"/> 3 | 検討中 | <input type="checkbox"/> 4 | 不明 |
|----------------------------|----|----------------------------|----|----------------------------|-----|----------------------------|----|

8-3. 8-2で「ある」または「検討中」とお答えいただいた方にお伺いします。

お選びいただいた問題を解決するために、取組んでいることを具体的にお答えください

9.営業部門の「社内」の状況に関して、どのような問題意識をお持ちですか(複数回答可)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1 営業担当者によってスキルのバラつきが大きい | <input type="checkbox"/> 2 各営業の担当企業数が多い |
| <input type="checkbox"/> 3 営業担当者がやらなければいけない業務範囲が広い | <input type="checkbox"/> 4 担当先を持っているプレイングマネージャーが多い |
| <input type="checkbox"/> 5 提案内容を事前にチェックする仕組みがない | <input type="checkbox"/> 6 営業活動をプロセスではなく実績でしか見ていない |
| <input type="checkbox"/> 7 上司や中堅層が部下・メンバーを育成できていない | <input type="checkbox"/> 8 社内でマーケティング部門などの他部門との連携が取れていない |
| <input type="checkbox"/> 9 特に問題意識は持っていない | <input type="checkbox"/> 10 その他() |

9-1. 9でお答えいただいた中で、「最も」解決しなければいけないと思う番号を一つだけお選びください

9-2. 9-1でお選びいただいた問題を解決するために、取組んでいることはありますか

- | | | | |
|-------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1 ある | <input type="checkbox"/> 2 ない | <input type="checkbox"/> 3 検討中 | <input type="checkbox"/> 4 不明 |
|-------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|

9-3. 9-2で「ある」または「検討中」とお答えいただいた方にお伺いします。

お選びいただいた問題を解決するために、取組んでいることを具体的にお答えください

■貴社の営業人材の育成について

10. 現状の営業教育に対して、どのような問題意識をお持ちですか(複数回答可)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1 予算が確保できない | <input type="checkbox"/> 2 日程が確保できない |
| <input type="checkbox"/> 3 教育が体系的になっていない | <input type="checkbox"/> 4 教育の効果測定が難しい |
| <input type="checkbox"/> 5 研修等実施後、フォローができない | <input type="checkbox"/> 6 効果が持続せず、教育内容が定着しない |
| <input type="checkbox"/> 7 現場の課題に即した実践的な内容になっていない | <input type="checkbox"/> 8 営業教育に対する社内の優先順位が低い |
| <input type="checkbox"/> 9 特に問題意識は持っていない | <input type="checkbox"/> 10 その他() |

11. 営業部門に対して実施されている教育内容を下記よりお選びください(複数回答可)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1 新入社員研修 | <input type="checkbox"/> 2 階層別研修(若手・中堅など) |
| <input type="checkbox"/> 3 階層別研修(管理職以上) | <input type="checkbox"/> 4 社内公募型(カフェテリア)研修 |
| <input type="checkbox"/> 5 現場での OJT | <input type="checkbox"/> 6 営業部門のみに特化した研修 |
| <input type="checkbox"/> 7 外部セミナーへの派遣 | <input type="checkbox"/> 8 その他() |

11-1. 今後、「最も」強化したいとお考えの教育内容をお選びください(○はひとつ)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1 新入社員研修 | <input type="checkbox"/> 2 階層別研修(若手・中堅など) |
| <input type="checkbox"/> 3 階層別研修(管理職以上) | <input type="checkbox"/> 4 社内公募型(カフェテリア)研修 |
| <input type="checkbox"/> 5 現場での OJT | <input type="checkbox"/> 6 営業部門のみに特化した研修 |
| <input type="checkbox"/> 7 外部セミナーへの派遣 | <input type="checkbox"/> 8 その他() |

11-2. 11-1でお選びいただいた教育内容について、その理由をお答えください

12.営業部門として目指す姿を 100 点とすると、現状は何点でしょうか

点

■ご回答者様について（集計レポートをご希望の方はご記入ください）

お名前	
会社名	
部署名	
お役職	
ご住所	(〒 -)
お電話番号	
Eメール アドレス	

アンケートは以上になります。ありがとうございました。
お預かりした個人情報に関する取扱いにつきましては、弊社ホームページ:個人情報の取扱い
http://www.marken.co.jp/company_information/privacy2.php をご確認ください



MAR-KEN

株式会社 マーケティング研究協会

〒162-0814 東京都新宿区新小川町 6-29 アクロポリス東京 9 階
TEL : 03-5227-5711 FAX : 03-5227-5712
www.marken.co.jp

右記 FAX 番号までお送りください FAX : 03-5227-5712

アンケート回答期限 : 2017 年 12 月 14 日