令和○年○○月○○日

**商品動向チェックリスト**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 項目 | | 問題と対策 |
| 商品の動向 | | |
|  | 1)得意先の売れ行きはどうか |  |
| 2)得意先の買い方と購買方針の特徴と変化はあるか |  |
| 3)特に売れゆきの悪い地域はあるか |  |
| 4)特に売上差額の大きい得意先は、またその理由はなにか |  |
| 5)得意先からの特別な要望事項はなにか |  |
| 商品の動向 | | |
|  | 1)よく売れている商品は、どこの、どの商品か |  |
| 2)売れゆきの落ちた商品は、どこの、どの商品か |  |
| 3)新規商品の参入があったのは、どこの、どの商品か |  |
| 4)価格変化の著しいものは、どこの、どの商品か |  |
| 競合他社の動向 | | |
|  | 1)特に著しいわが社との競合先および競合商品はなにか |  |
| 2)特に食い込まれた得意先はあるか |  |
| 3)特に強化をしている地域、ルートはあるか |  |
| 4)目立ったキャンペーンはあったか |  |
| 5)セールスマンの増強はあったか |  |
| 6)作戦の転換が見られるか |  |
| 所長の対応 | |  |
|  | 1)方針と対策は適正かつ十分であったか |  |
| 2)管理上の手落ちはなかったか |  |
| 3)部下の意欲喚起と指導は万全であったか |  |
| 4)クレームはあったか、またその処置は十分であったか |  |
| セールスマンの対応 | | |
|  | 1)方針は忠実に実行したか |  |
| 2)訪問は十分であったか |  |
| 3)訪問の中身に問題はなかったか |  |
| 4)特に著しいセールスマンの弱点が売り上げに影響したものがあったか |  |

※詳しく記入をして下さい。