

生産者へ質問



F C P シートは
活用していますか？



乾燥製麺
生産者 C



メーカーからすると
必要最低限の情報を
記載しておけば良く
どこに出しても通用するので良い

商談会や展示会などの
参加を考えているのなら
はじめにつくっておいた方が良い
然るべき人のチェックつきで

生産者へ質問



FCPシートは
活用していますか？

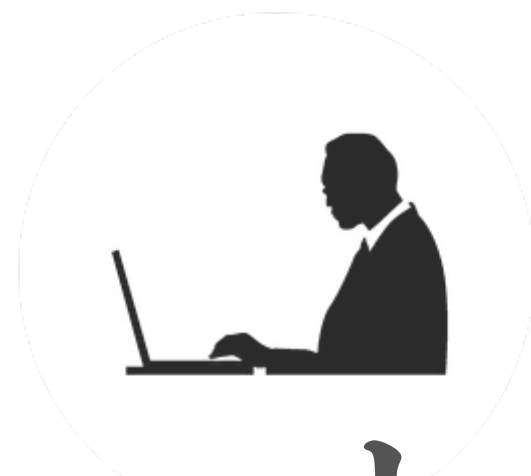


乾燥製麺
生産者 C



FCPシート
ちゃんと書ける人と
書けない人では
差がでますよ

この一言で
書くようになりました



F C P シート

生産者

バイヤー

現場の今

バイヤーのホンネ



成果 評価をあげたい

バイヤー心理



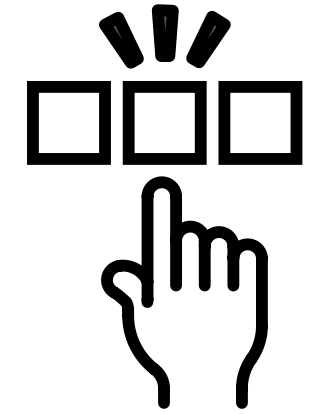
生活 人生がかかっています
予算達成して会社での評価を上げたい

売上予算 利益 経費削減
目標があり効率的に達成したい





選択と決定



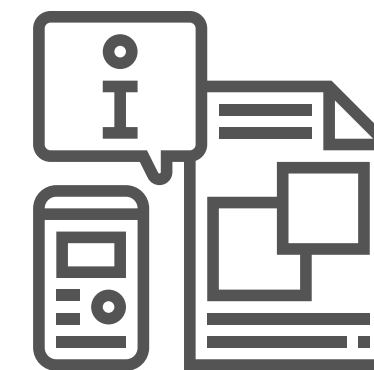
これはよい商品だな・・と思っても
同様の商品が 他社でもっと
好条件でないかな？

” 選べる は 知識 ”

このことをバイヤーは知っていて
総合的に採用の有無を判断します
そのためにも商談を重ねています



豊富な知識量 目利き力



実はスゴイ・・・

商品 特性 デザイン サイズ
HP FCP で 会社の規模感
衛生面 品質 価格 数量
取引先わかれば 適正店舗もわかる

他社比較 判断材料の一つとして



F C P シートの 活用をしています

F C P シート：基本スペック

F C P シート：最低限の情報入力ができている

商談：商品独自性＋人となり

見積もり：利幅 商品詳細 適正物量 納期

H P：追加情報＋ブランド確認

メリット有無：総合的判断で成約へ



バイヤーへ質問



F C P シートは
活用していますか？



高質スーパー
問屋さん A



メーカーから出てくる
参考書として見ている

実際の商品と同様に大切な
「人となり」「信念」は
実際に会ってみないと
わからないので

バイヤーへ質問



F C P シートは
活用していますか？



高質スーパー
問屋さん A



たたき台としては あり

記入内容によっては
あ、この人は流通慣れてないな
とわかってしまう

周りに誰かわかる人や
チェックしてくれる人が
いない環境の方なんだ

バイヤーへ質問



F C P シートは
活用していますか？



高質スーパー
問屋さん A



記載内容の認識の差

ロットと価格の記載あるので
こちらは
送料元払い 1c/sロット 価格
とってしまう

見積りきたら違っていた
送料別 もしくは
4c/s以上で送料元払い だった