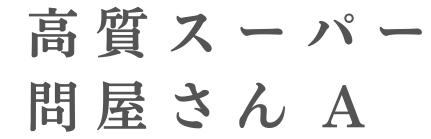
#### バイヤーへ質問







FCPシートは 活用していますか?



自分はアナログなので 紙ベースでも良いが 自社で見積り書の作成後は 申し訳ないが廃棄している

卸し問屋なので 商品同様に その人の信頼度の 優先順位が高い



比較的 有効活用している

取引先が百貨店なので メーカーのシートとして 持っていっている

キチンと書けていれば 信頼度は上がる バイヤーへ質問







良い点 一通り網羅しているので 書けていれば 百貨店からも ちゃんとしている会社と評価

悪い点 シート自体に欠点は無いが 書けない人が多い バイヤーへ質問







未記入があると困る

書けてない 埋めてないと 持っていけない 商品紹介ができない

百貨店に聞かれても 私ではわからない お答えできないので バイヤーへ質問







同様に百貨店も 信頼を売っているわけなので

このくらいのはできないと 土俵にはあがれないのが現状

ゆえに判断材料として あった方が良い バイヤーへ質問







卸値は 要相談 で良いと思う

前に困ったことがあったので

百貨店が商談し 値段が分かってる段階で こちらが入ったため バイヤーへ質問



