

Sales strategy Research support

(店舗戦略立案支援プログラム)

2017年10月1日

ソーシャル・インフォナレッジ.com

Social-infoknowledge.com

目 次

1. 店舗問題・課題・仮説・戦略は明確になっていますか？	3
2. Sales strategy Research support 概要	4
3. 【Sales strategy research support】におけるフレームワーク	5
4. 【Sales strategy research support】機能	6
4-1. 店舗戦略診断機能	6
4-2. 店舗動線調査機能	7
4-3. 重点強化目標決定支援機能	7
4-4. エリア・マーケティング調査機能	8
4-5. 診断書作成機能	9
4-6. 戦略立案支援シート作成・出力	9
4-7. 調査項目設定・保存機能	10
4-8. グループ調査集計機能	11
4-9. 地域情報管理機能	12
5. 製品仕様	13
6. 作者への連絡先(メールアドレス等)	13
7. 使用許諾条件書	14
8. インストール・アンインストール方法	15
9. シェアウェア金額の送金方法	15

1. 店舗問題・課題・仮説・戦略は明確になっていますか？

店舗を長期的に運営する上で競合他社との価格のせめぎ合いや店舗間のお客様囲い込み戦略、環境店舗立地条件、製品プロモーションで思うように集客が伸びず売り上げが伸び悩んでいる店舗が数多く存在しております。そこには様々な要因が介在しますが主な要因の一つとしては分析・戦略立案・仮説・実施内容が予想と異なってしまったといえます。

例えば競合店舗に優位が取れる戦略フレーム立案の分析ステージにおいて分析が不足している、ビジョンの明確化・目標といった意思決定・戦略体系化ステージに問題があり不明瞭、実施ステージの段階で実施項目やスケジュールや優先順位が定められておらず問題があり実現が難しくなってしまったなどそのような要因です。

更に実施ステージ段階では集客や展示配置や製品位置づけ、強化目標など設定をしていない若しくは販売員と十分に意識の共有をしていなかったため、関係者やお客様に可視化されていない様子も見受けられます。

そこで調査項目を設け現状を踏まえた上で調査項目による戦略立案と店舗課題・強化目標決定支援をする【Sales strategy research support】によって少しでも店舗売り上げの向上に繋げていけましたら幸いに存じます。

2. Sales strategy research support 概要

(1) 【Sales strategy research support】ログ

ラムは店舗運営における問題点を明確に抽出し

可視化することで現状の店舗運営における問

題・課題を意識させ戦略に沿った運営と売り上

げ向上に繋げる手助けとなることがあります。

(2) 【戦略診断】と【重点強化目標決定支援】、

【エリア・マーケティング調査】の3方向からアンケート方式により調査項目を設定して現状確認をすること

で今後の戦略案の立案と現状の店舗運営における課題・改善案と実施項目、取り巻く環境を【診断書】機能に

より可視化することで【あるべき姿】に実現する手助けとなります。

(3) その調査状況に応じて柔軟に調査項目を変更設定・保存をすることが可能です。

調査項目設定機能により同じ調査項目で複数の店舗、複数の調査員で店舗調査を行うことが可能です。

(4) プロジェクト管理・調査・集計機能

プロジェクトごとにアカウントを登録して調査を行います。複数の調査員によって各店舗の診断書作成、プロ

ジェクト全店舗のデータ集計・平均データ集計によるExcel出力を行い各店舗の傾向及び強みと弱みを明確に

して店舗運営の手助けを行います。

(5) データインポート・データ連携機能

Sales strategy Planning support の店舗データをインポートしてプロジェクトに加えてデータ集計を行うこ

とが可能です。

3. 【Sales strategy research support】におけるフレームワーク

【Sales strategy research support】は以下のフレームワークによって製作をしています。【店舗運営戦略】 【重点強化目標決定支援】 【エリア・マーケティング監査】の3つの方向から店舗と取り巻く環境、市場にアプローチを行い適切な店舗運営目標、課題の抽出を行うことで店舗運営支援を行うことが目的です。



4. 【Sales strategy research support】機能

- 4-1. 店舗戦略診断機能
 - 4-2. 店舗動線調査機能
 - 4-3. 重点強化目標決定支援機能
 - 4-4. エリア・マーケティング調査機能
 - 4-5. 診断書作成機能

- ・診断書作成機能
(Excel 出力機能・HTML 出力機能)

【重点強化目標決定支援機能】戦略立案シート

【エリア・マーケティング調査機能】

戦略立案シート

- 4-7. 調査項目設定・保存機能
 - 4-8. グループ調査集計機能

【店舗戦略診断機能】

- ・平均データ集計/Excel 出力
 - ・データ集計/ Excel 出力

【重点強化目標決定支援機能】

- ・平均データ集計/Excel 出力
 - ・データ集計/ Excel 出力

- #### 4-9. データ測定シート出力機能



4-1. 店舖戰略診斷機能

全 80 項目の調査項目を設定することが可能、項目ごとに 5 段階評価を行います。質問項目はカテゴリと属性を設定することが可能、カテゴリと属性（性質）で項目を数値化することで評価します。

出力は戦略立案する上での指標となる項目をエクセルシートに出力をして数値化された値により戦略を選定しやすくなります。

【戦略詳細分析診断フォーム】

調査項目をチェックして【次へ】を選択。

- ・質問項目
- ・5段階階評価値
- ・備考欄

をチェック・入力します。

プロジェクト名: XML4
ユーザー名: new
店舗名: test店舗

同一ユーザーで別店舗を調査する場合には右のチェックボックスにチェックを入れて下さい。
 CheckBox

プロジェクト選択 閉じる

店舗管理

プロジェクト
新規立候補
診断書作成
検査項目
テンプレート
各種表
設定初期化

第6条【その他】

- 本契約は日本法
- 本使用許諾の条件

1. 【集中型】実証を行っている。
Record of Evidence

5 【業務・サービス力】を他店より遙り下記で確か・検証を行なった事実を行っている。
Record of Evidence

6 業務して【実証】を行っている。
Record of Evidence

7 【肯定分野】において他店よりサービス・製品の品質が高い。信頼性が高い。
Record of Evidence

8 伝言の【メッセージ力】が強い。インパクトがある。
Record of Evidence

9 店舗のイメージ・メッセージ力、インパクトが他店より強く【お客様】に伝わっている店舗がある。
Record of Evidence

10 結算時に貰ってサービスを【請求】している事務が強い。新規を行なっている自店がある。
Record of Evidence

Evaluation value

4-2. 店舗動線調査機能

店舗内の商品購入における動線を調査します。この動線調査によってお客様の視点を意識した店舗内における商品配置、展示を配置改善につなげます。

店内配置を入力します。
お客様を奥まで進ませる
【動線】ができているか、
要所に目を引く商品を設
置しているかを判断指標に
して下さい。

【動線分析フォーム】

The screenshot shows a software interface titled '動線分析確認フォーム'. It displays a floor plan with various sections and numbered nodes (1 through 10). Arrows indicate the flow of a customer's path through the store. A specific area is highlighted with a green box, and a callout box points to it with the text: '店内配置を入力します。お客様を奥まで進ませる【動線】ができるか、要所に目を引く商品を設置しているかを判断指標にして下さい。'.

4-3. 重点強化目標決定支援

【重点強化目標決定支援機能】

全 80 項目の調査項目を設定することが可能、項目毎に 5 段階評価を行います。

質問項目はカテゴリと項目を数値化を行い抽出します。最も高い値を持つカテゴリと高い値を持つ項目を店舗長所として選定し【今後の課題】を入力、30 点以下のカテゴリを強化目標として改善改善案を入力します。

出力はセブンマップ重点強化
診断表として Microsoft エクセル
シートを出力し数値化された値と
改善項目とその対象、改善案を出力
今後の店舗運営課題を明確にします。

【重点強化目標決定支援フォーム】

質問項目に対し【対象】
と【改善案】を 3 案入力し
【優先順位】【対応期限】を設定します。
出力は XML シートでファイルに保存されます。

The screenshot shows a software interface titled '重點強化目標決定支援'. It displays a list of 80 survey items, each with a 5-point rating scale from 1 (最も) to 5 (非常に良い). A specific section is highlighted with a green box, and a callout box points to it with the text: '質問項目に対し【対象】と【改善案】を 3 案入力し【優先順位】【対応期限】を設定します。出力は XML シートでファイルに保存されます。'.

4-4. エリア・マーケティング監査調査機能

市場調査実施に向けての市場調査内容監査機能です。監査項目を大きく本社側と支店側に分け全10カテゴリに分類しプラン面・意識面・活動面・改善面において監査を行います。市場調査強化とエリア・マーケティング戦略、重要エリア設定・実施スケジュール立案のための指標として下さい。

【マーケティング監査調査機能】

- ①地域経営戦略項目
- ②地域市場戦略項目（エリアポジショニング）
- ③エリア・マーケティング戦略システム項目
- ④本社側エリア・マーケティング戦略項目
- ⑤本社側エリア・マーケティング組織戦略項目
- ⑥本社側エリア・マーケティング活動項目
- ⑦支店側地域市場マネジメント項目
- ⑧支店側エリア・マーケティング機能・実施項目
- ⑨支店側エリア・マーケティング戦略項目
- ⑩支店側エリア・マーケティング活動項目



4-5. 診断書作成機能

(1) 診断書作成機能

【店舗戦略診断機能】 【重点強化目標決定支援機能】 【エリア・マーケティング監査】の調査結果によって独自の診断結果を表示します。

※診断書作成には Microsoft Excel が必要です。

- ①改善案入力フォーム
- ②CSV 出力機能
- ③診断書作成/EXCEL 表示
- ④診断結果データ保存

診断結果の【読み込み】が可能
です

【強化項目値】を算出してどのカテゴリーが改善の必要があるのかを数値化します。

総合値を前回結果と比較することで
問題意識が高まり改善の【進歩状況】
がわかります。

【エリア・マーケティング監査調査結果フォーム】

The screenshot shows the 'Area Marketing Audit Investigation Result Form' window. It features several tabs at the top: 'Summary', 'Investigation I / II', 'Investigation III / IV', 'Investigation V / VI', 'Investigation VII / VIII', and 'Investigation IX / X'. The 'Summary' tab is active. Below the tabs, there are two main sections:

- 診断結果値 (Diagnosis Result Value):** A table showing investigation items and their values. The table includes:
 - 1 地域戦略戦略 [本部]: 21
 - 2 地域戦略戦略 [支店]: 18
 - 3 エリア・マーケティングシステム [本部]: 16
 - 4 エリア・マーケティング戦略 [本部]: 20
 - 5 マーケティング戦略と効率 [本部]: 22
 - 6 エリア・マーケティング活動 [本部]: 0
 - 7 地域市場のマネジメント [本部, エリア戦略]: 7
 - 8 エリア・マーケティング戦略 [支店, エリア戦略]: 0
 - 9 エリア・マーケティング戦略 [支店, エリア戦略]: 32
 - 10 エリア・マーケティング活動 [支店, エリア戦略]: 0A summary value of 136 is shown at the bottom.
- ▶ 値がもっとも高いマーケティング特性 (Value):** A table showing characteristics and their values. The table includes:
 - 1 各地域の流通市場の特性と変化的情報を理解している。
 - 2 流通市場、消費者市場の本社又は持分会社に対する理解度・評価分析を定期的におこなっている。
 - 3 流通市場では、地域市場が各課題ごとに反映されている。
 - 4 エリア戦略はエリアのチャネル・メンバーを十分に知っている。
 - 5 地域の運営能力と競争力を割り切っており、必要に応じてでも情報の収集・分析・活用能力を立派にしている。A summary value of 136 is shown at the bottom.

4-5. 診断書作成機能

(2) 診断書作成機能 (Excel 出力機能 HTML 出力機能)

【店舗戦略診断機能】 【重点強化目標決定支援機能】の調査結果によってそれぞれ独自の診断結果を表示します。

HTML 出力機能は出力された【XML】と【スタイルシート】を同時に表示して搭載ブラウザ機能により表示します。

【HTML 出力】

Web Navigate

Forward

Search

Navigate

アドレス

店舗動線調査

店舗診断別値一

属性別パーセンテージ一

診断内容

出力内容をグラフ化して現状取るべき戦略・店舗特徴を明確します。

4-6. 戦略立案支援シート作成・出力

【重点強化目標決定支援】における戦略立案シート

診断結果を元に戦略立案支援シートを作成します。入力した内容は【更新】で XML に出力、データ更新を行った後はデータの読み込みが可能です。更に EXCEL シートに出力してエクセルで作成も可能です。

【EXCEL 出力】 【更新】 によってデータ出力をします。
データ更新後はメニュー画面で保存を行ってください。

ファイル

分析診断内容

F1 を押すことでポップアップヘルプを表示します。各項目データの変更は可能です。

候補が最も多く選択すべき競争 エキサイティング競争

値 15

コアコンピタンスとなる能力

パーセンテージ %

他の店に優位を取られる競争 ござわり競争

値 0

項目別に優位から考慮される事項

【意思決定ステージ】

SWOT 分析

強み(Strength)

弱み(Weakness)

機会(Opportunity)

脅威(Threat)

コアコンピタンスとなる 中核能力・基盤

複数の能力となる性質を入力してください。

強み(Oppotunity)

脅威(Threat)

コアコンピタンスとなる 中核能力・基盤

複数の能力となる性質を入力してください。

<div style="position: absolute; top: 10px; left: 11400px; color

【エリア・マーケティング監査】における戦略立案シート

エリア・マーケティング監査の戦略立案シートでは以下の5つの表題で戦略立案シートを作成します。

エリアマーケティング戦略を行う上での一資料として御使用下さい。

作成した戦略立案シートはExcelで出力が可能です

【戦略立案支援シート】

1. マーケティング監査診断
2. エリア・マーケティング戦略立案
3. 重点エリア選択と売り上げ拡大要因
4. 重点エリアチャネル別対策
5. エリア・マーケティング活動実施スケジュール

The screenshot displays a Microsoft Excel spreadsheet titled '戦略立案シート' (Strategy Form). It contains several tabs and sections:

- Top Left:** 'エリア・マーケティング監査' (Area Marketing Audit) and '戦略立案' (Strategy Form).
- Top Right:** 'エリヤ・マーケティング戦略' (Area Marketing Strategy) and '戦略立案' (Strategy Form).
- Left Column:** '改善が必要なマーケティング監査項目' (Items requiring improvement in marketing audit), '改善が必要なマーケティング特性と項目内容' (Items requiring improvement in marketing characteristics and project content), and 'マーケティング特性改善案' (Plan for improving marketing characteristics).
- Right Column:** 'エリア主要要因' (Key factors in the area), 'ターゲット市場戦略' (Target market strategy), '製品戦略' (Product strategy), '価格戦略' (Price strategy), '流通戦略' (Distribution strategy), '広告・販売促進・広報戦略' (Advertising, sales promotion, public relations strategy), '営業・販売戦略' (Sales strategy), and '競争戦略' (Competitor strategy).
- Bottom:** 'エリヤ・マーケティング項目改善案' (Plan for improving marketing items).

4-7. その他(調査項目テンプレート作成・保存機能)

【調査項目テンプレート作成機能】

調査項目を自由に設定が可能です。店舗調査状況に応じて作成し保存をすればXMLファイルで保存が可能。保存ファイルを適用することで他PCでも調査項目テンプレート内容の質問に変更することができます。

The screenshot shows the '調査項目作成フォーム' (Investigation Item Creation Form) window.

Left Panel: A note states: 「【調査項目】と【属性項目】を設定することができます。」 (You can set up [Investigation Item] and [Attribute Item]).

Top Bar: Includes 'ヘルプ' (Help), '設定' (Settings), '保存' (Save), and '閉じる' (Close).

Tab Bar: Shows tabs for different strategies: I. ごだわり戦略, II. エキサイトイング戦略, III. 運戦略, IV. PDCA戦略, V. オンリーユー戦略, VI. ネットワーク戦略, VII. タイム戦略, and VIII. 五感戦略. The 'I. ごだわり戦略' tab is highlighted with a green circle.

Main Area: A table titled 'Investigation Item' lists 10 items with keys A through K:

No.	Investigation Item	Key
1	店舗に明確な【特徴】がある。	A
2	【的・ターゲット】を突いて競売に取り組んでいる。	A
3	【商品・サービス】に自信がある。自信をもって接客を行っている。	B
4	【集中型】戦略を行っている。	A
5	【商品・サービス】を他店より振り下ろして幅広く調査を行い販売を行っている。	C
6	徹底して【実績】を行っている。	C
7	【特徴分析】において他店よりサービス力・商品力の品質が高く、信頼性が高い。	A
8	広告の【メッセージ力】が強い。インパクトがある。	D
9	店舗のイメージ、メッセージ力、インパクトが他店より強く【お客様】に伝わっている自信がある。	A
10	競売員に一貫してサービスを【追求】している意欲が強い。教育を行っている自信がある。	B

Bottom Area: A table titled 'Element' lists keys A through K:

Key	Element
A	
B	
C	
D	
E	
F	
G	
H	
I	
J	
K	

4-8. 団体調査集計機能

登録したプロジェクトを選択して複数店舗の集計・保存・Excel出力が可能。出力は複数の調査員が1店舗の意識調査を実施して【平均データ集計】と複数の調査員が複数の店舗を調査する場合の【データ集計機能】の2つの機能を備えています。

プロジェクト集計フォーム

プロジェクトに登録したユーザー
店舗名を一覧表示。統計をとることができます。

複数店舗のデータ集計をとることができます。
戦略統計結果をExcel表示します。

対象の店舗にグループ調査をした
結果を平均して集計をとることができます。

店舗戦略立候補支援
ユーザー名 フォルダ名 作成日
user1 店舗1 2014-01-23T13:01:08.301935+09:00
user2 店舗2 2014-01-23T13:01:46.2174009+09:00
user3 店舗2 2014-01-23T13:09:05.373376+09:00
user3 店舗2 2014-01-23T14:10:57.2164404+09:00
user3 店舗2 2014-01-23T14:13:13.3932292+09:00
user3 店舗2 2014-01-23T14:18:33.6925493+09:00
user1 店舗1 2014-01-23T14:19:43.2085254+09:00
user1 店舗1 2014-01-23T14:31:38.4074324+09:00

1店舗グループ検索
1店舗に対しグループ検索を行います。平均データ集計を行った後、平均データExcel出力を行って下さい。
平均データ集計
平均データExcel出力

複数店舗グループ検索
複数の店舗に対してグループ検索を行います。平均データ集計を行った後、平均データExcel出力を行って下さい。
データ集計/Excel出力表示
コントロール
ユーザーデータ削除

重点強化目標決定支援
ユーザー名 フォルダ名 作成日
user1 店舗1 2014-01-23T13:11:10.8975966+09:00
user2 店舗2 2014-01-23T13:11:47.0560602+09:00
user3 店舗2 2014-01-23T13:17:22.9074498+09:00
user3 店舗2 2014-01-23T14:11:29.2282713+09:00

1店舗グループ検索
1店舗に対しグループ検索を行います。平均データ集計を行った後、平均データExcel出力を行って下さい。
平均データ集計
平均データExcel出力

複数店舗グループ検索
複数の店舗に対してグループ検索を行います。平均データ集計を行った後、平均データExcel出力を行って下さい。
データ集計/Excel出力
コントロール
ユーザーデータ削除
Close

EXCEL 集計フォーム

ID	ユーザー名	店舗名	調査日時	顧客	運営力	社員	プロセス	環境	商品	数値	合計値		
1		店舗1	2014-01-23T13:11:10.8975966+09:00	43	42	0	0	0	0	0	85	各客様の【声】を収集している。 1 2 3	各客様の【嗜好】を分析している。 1 2 3
2	user2	店舗2	2014-01-23T13:11:47.0560602+09:00	18	14	0	0	0	0	0	32	調査員が個別に【目標設定】ができている。 1 2 3	スタッフが【レベルアップ】する環境がある。自由に教育を受ける。 1 2 3
3	user3	店舗2	2014-01-23T13:17:22.9074498+09:00	14	14	0	0	0	0	0	65	各客様の【嗜好】を分析している。 1 2 3	各客様を【ランク】わけをしている。 1 2 3
			2014-01-23T14:11:29.2282713+09:00									各客様との間にどんな【接点】があるかを■書き出して隣欄にしている。 1 2 3	各客様との【接点】をデータで取り出すことができる。 1 2 3
			2014-01-23T14:11:29.2282713+09:00									各客様に対する【対応】に担当者をつけて対応を行っている。 1 2 3	商品購入後に各客様からの【意見】を収集している。 1 2 3
			2014-01-23T14:11:29.2282713+09:00									各客様の【声】を収集している。 1 2 3	各客様の【購入履歴】をデータで取り出すことができる。 1 2 3

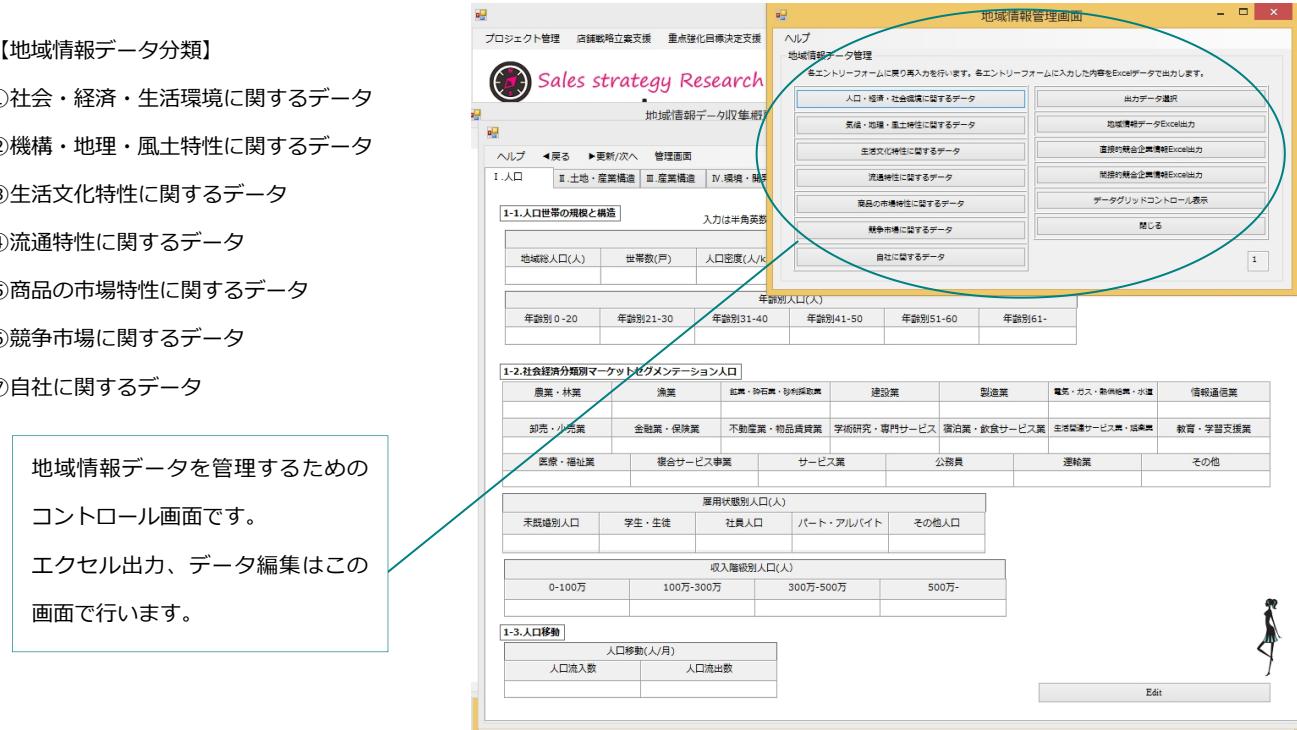
【店舗戦略診断機能】
【重点強化目標決定支援機能】
の2パターンの集計フォームを用意しています。

4-9. 地域情報管理機能

(1) 地域情報データ管理機能

市場調査に必要なデータを各エントリー画面から入力して地域情報のデータ入力・編集・データ出力・データ管理をする機能です。データ測定は次の7分類からアプローチを行い地域特性分析及び企業環境分析を行うためのデータとして活用が可能です。入力後のデータはデータグリッドで編集が可能、帳票出力はExcelシートで出力されます。Excelシートは地域情報データ、直接的競合企業情報、間接的競合企業の3シートを用意しております。

エリアごとにデータを収集して市場環境比較と地域特性の分析後、マーケティング活動改善のための機能としてご活用ください。



(2) エリアデータ測定シート出力機能

市場調査に必要なデータを収集するためのデータシートを出力します。地域情報収集のツールとしてご活用ください。

Microsoft Excel - Areamarketresearch_datasheet	
1	2
3	4
5	6
7	8
9	10
11	12
13	14
15	16
17	18
19	20
21	22
23	24
25	26
27	28
29	30
31	32
33	34
35	36
37	38
39	40
41	42
43	44
45	46
47	48
49	50
51	52
53	54
55	56
57	58
59	60
61	62
63	64
65	66
67	68
69	70
71	72
73	74
75	76
77	78
79	80
81	82
83	84
85	86
87	88
89	90
91	92
93	94
95	96
97	98
99	100
101	102
103	104
105	106
107	108
109	110
111	112
113	114
115	116
117	118
119	120
121	122
123	124
125	126
127	128
129	130
131	132
133	134
135	136
137	138
139	140
141	142
143	144
145	146
147	148
149	150
151	152
153	154
155	156
157	158
159	160
161	162
163	164
165	166
167	168
169	170
171	172
173	174
175	176
177	178
179	180
181	182
183	184
185	186
187	188
189	190
191	192
193	194
195	196
197	198
199	200
201	202
203	204
205	206
207	208
209	210
211	212
213	214
215	216
217	218
219	220
221	222
223	224
225	226
227	228
229	230
231	232
233	234
235	236
237	238
239	240
241	242
243	244
245	246
247	248
249	250
251	252
253	254
255	256
257	258
259	260
261	262
263	264
265	266
267	268
269	270
271	272
273	274
275	276
277	278
279	280
281	282
283	284
285	286
287	288
289	290
291	292
293	294
295	296
297	298
299	300
301	302
303	304
305	306
307	308
309	310
311	312
313	314
315	316
317	318
319	320
321	322
323	324
325	326
327	328
329	330
331	332
333	334
335	336
337	338
339	340
341	342
343	344
345	346
347	348
349	350
351	352
353	354
355	356
357	358
359	360
361	362
363	364
365	366
367	368
369	370
371	372
373	374
375	376
377	378
379	380
381	382
383	384
385	386
387	388
389	390
391	392
393	394
395	396
397	398
399	400
401	402
403	404
405	406
407	408
409	410
411	412
413	414
415	416
417	418
419	420
421	422
423	424
425	426
427	428
429	430
431	432
433	434
435	436
437	438
439	440
441	442
443	444
445	446
447	448
449	450
451	452
453	454
455	456
457	458
459	460
461	462
463	464
465	466
467	468
469	470
471	472
473	474
475	476
477	478
479	480
481	482
483	484
485	486
487	488
489	490
491	492
493	494
495	496
497	498
499	500
501	502
503	504
505	506
507	508
509	510
511	512
513	514
515	516
517	518
519	520
521	522
523	524
525	526
527	528
529	530
531	532
533	534
535	536
537	538
539	540
541	542
543	544
545	546
547	548
549	550
551	552
553	554
555	556
557	558
559	560
561	562
563	564
565	566
567	568
569	570
571	572
573	574
575	576
577	578
579	580
581	582
583	584
585	586
587	588
589	590
591	592
593	594
595	596
597	598
599	600
601	602
603	604
605	606
607	608
609	610
611	612
613	614
615	616
617	618
619	620
621	622
623	624
625	626
627	628
629	630
631	632
633	634
635	636
637	638
639	640
641	642
643	644
645	646
647	648
649	650
651	652
653	654
655	656
657	658
659	660
661	662
663	664
665	666
667	668
669	670
671	672
673	674
675	676
677	678
679	680
681	682
683	684
685	686
687	688
689	690
691	692
693	694
695	696
697	698
699	700
701	702
703	704
705	706
707	708
709	710
711	712
713	714
715	716
717	718
719	720
721	722
723	724
725	726
727	728
729	730
731	732
733	734
735	736
737	738
739	740
741	742
743	744
745	746
747	748
749	750
751	752
753	754
755	756
757	758
759	760
761	762
763	764
765	766
767	768
769	770
771	772
773	774
775	776
777	778
779	780
781	782
783	784
785	786
787	788
789	790
791	792
793	794
795	796
797	798
799	800
801	802
803	804
805	806
807	808
809	810
811	812
813	814
815	816
817	818
819	820
821	822
823	824
825	826
827	828
829	830
831	832
833	834
835	836
837	838
839	840
841	842
843	844
845	846
847	848
849	850
851	852
853	854
855	856
857	858
859	860
861	862
863	864
865	866
867	868
869	870
871	872
873	874
875	876
877	878
879	880
881	882
883	884
885	886
887	888
889	890
891	892
893	894
895	896
897	898
899	900
901	902
903	904
905	906
907	908
909	910
911	912
913	914
915	916
917	918
919	920
921	922
923	924
925	926
927	928
929	930
931	932
933	934
935	936
937	938
939	940
941	942
943	944
945	946
947	948
949	950
951	952
953	954
955	956
957	958
959	960
961	962
963	964
965	966
967	968
969	970
971	972
973	974
975	976
977	978
979	980
981	982
983	984
985	986
987	988
989	990
991	992
993	994
995	996
997	998
999	1000

5. 製品仕様

(1)製品動作環境

【動作本体スペック】

Intel pentium III 500MHz 以上 (Pentium4 以上を推奨)

【OS】

Microsoft windows XP

Microsoft windows vista

Microsoft windows 7

Microsoft windows 8

【必要アプリケーション】

Microsoft Excel 2000 以上

.NET Framework3.5 以上

ソフトウェアのセットアップには.NET Framework3.5 以上を必要とします。.NetFramework はインターネットから入手、もしくはファイルに同梱の.NetFramework4.5 をインストールして下さい。

※診断表を出力しない場合は不要です。

(2)製品価格及び付属品

【商標名】 Sales strategy Research support

【価 格】 オープン価格 ※本価格は Version up 及び機能追加等により変更することがあります。

【配布方法】 本体ファイルをダウンロード又は別途指定により配布を行います。

(3)その他注意事項

【ソフトウェア利用における注意事項】

○保証期間、保証対象の期間 (シェアウェア版インストール限定とします。)

本ソフトウェアをインストール後、30 日間有効と致します。

○ソフトウェア不具合対応(シェアウェア版インストール限定)

保証期間内にソフトウェアの不具合が発生した場合はお客様から通知をいただきアプリケーションの修正を実施後、インストールアプリケーションの再配布、その他メールでの不具合対応のみの対応と致します。

○ソフトウェア利用に関する損害について

本ソフトウェアを利用したことによって発生するいかなる損害については一切責任を負いかねます。

○配布について

弊社以外の者が本ソフトウェアを無断で配布・譲渡をすることを禁じます。

E-mail: weblogmaster@fairstyle.net

<http://social-infoknowledge.com>

6. 作者への連絡先(メールアドレス等)

本ソフトウェアに関するお問い合わせ窓口は次のとおりです。

E-Mail: weblogmaster@fairstyle.net

ホームページお問い合わせ窓口 : <http://social-infoknowledge.com/>

著者： 池田 貴光

7. 使用許諾条件書

本製品を使用又はインストールを実行する前に、まず本文をよくお読み下さい。本文は、本製品をお客様に使用して頂く前提となる条件を記載したものです。

本文にご同意いただけない場合にはライセンス登録をした本製品の使用実行を中止してご購入後2週間以内に領収書又は購入を証明する電子メール等を送付の上、弊社又はご購入先にご連絡下さい。本製品の使用後2週間を経過した後は、第5条に定めるほかは返金には応じられませんので、ご了承下さい。

本製品のインストールを実行し本製品を継続使用している限りは本文に同意したものとみなします。

第1条 【使用許諾等】

弊社は、お客様が本契約を承諾し遵守されることを条件として、本製品中のソフトウェア（以下「ソフトウェア」）を日本国内で使用する権利をお客様に許諾いたします。弊社は、本ソフトウェア及び本マニュアル等に関する著作権その他の知的所有権をお客様に譲渡するものではありません。

第2条 【使用条件】

弊社は、本製品1ライセンスにつきユーザー1名のコンピュータ1台に限り本ソフトウェアのインストール及び使用を許諾いたします。

第3条 【禁止事項】

お客様が以下の各号の行為を行うことは禁止いたします。

1. 前条に違反する本ソフトウェアの複製・使用。
2. 本ソフトウェアの改変・結合・リバースエンジニアリング（逆アセンブリ等）・解析等。
3. 本製品またはその副生物の譲渡・貸与・再使用許諾その他処分。ただし、弊社の承認をする物を除く。
4. オークション等で本製品又はその複製物の、販売・譲渡その他の行為。
5. 本ソフトウェアを使用した他ソフトウェアの個人利用を超えた範囲での無断複製及び無断使用。

第4条 【有効期間】

1. 本契約の効力は、お客様が本製品の代金をお支払い後にソフトウェアライセンス認証が行われた後に発生するものとします。
2. お客様が、本契約のいずれかの条項に違反した場合、または弊社の著作権その他の知的所有権を侵害した場合には、弊社は本契約を解除し、お客様の使用権を終了させることができます。
3. 本契約が終了した場合には、本製品をお客様のご負担で速やかに破棄するか弊社に返却するものとします。（弊社の支持があればこれに従うものとします。）

第5条 【保証範囲】

1. 本製品の選択および使用効果については、お客様の責任とさせていただきます。弊社は本状以外には、本製品に関して一切の保証責任または瑕疵担保責任を負わないものとします。
2. 弊社は、本製品にプログラムの使用上支障となる物理的欠陥があり、弊社が当該結果につき弊社の責に帰すべき事由がある

ことを確認した場合には、ご購入から1ヶ月以内に限り、無料でソフトウェアを修正後、再インストールプログラムを配布致します。また、製品がお客様の動作環境にて正常に動作しない場合（お客様の動作環境に依拠する場合を含む）、ご購入後2週間以内に限り返金いたします。交換又は返品は、製品の返品、領収書の送付、及びお客様のコンピュータからソフトウェアを完全にアンインストール（削除）することを条件とします。

3. 弊社は、本ソフトウェアのプログラムに誤り（バグ）があることを弊社が確認し、ご購入日から1年以内に弊社が当該誤り（バグ）を修正した場合には、修正したソフトウェアを弊社ホームページより修正に関連する情報を提供致します。但し修正したソフトウェアまたは修正に関連する情報を提供することの要否・時期等については弊社にて定めさせて頂きます。
4. 弊社は、お客様がライセンス登録をした場合に限り、本製品に関する弊社所定のサービス・サポートを行うものとします。
5. 弊社は、本製品に関して生じた逸失利益、特別事情による損害、本製品以外のソフトウェア、データ・ハードウェア等に生じた損害については一切の責任を負わないものとします。弊社がお客様に損害賠償責任を負う場合には、賠償額の上限は本製品の代金相当額とします。

第6条【その他】

1. 本契約は日本法に従って解釈されるものとします。

2. 本使用許諾の条件については弊社の事情によって弊社が変更する場合がありお客様はそれに同意するものとします。変更については弊社ホームページに表示します。

ホームページ：<http://social-infoknowledge.com>

E-mail：weblogmaster@fairstyle.net

8. インストール・アンインストール方法

(1)インストール方法

インストール方法はダウンロードしたzipファイルを解凍後、Sales strategy Research support.msiファイルを実行してインストール画面に従い最後まで進むことでデスクトップとプログラムメニューに本ソフトウェアのショートカットが追加されます。ショートカットをダブルクリックしてプログラムを起動して下さい。

(2)アンインストール方法

プログラムのアンインストール方法は『プログラムの追加と削除』から【sales strategy Research support】を選択してアンインストールを行って下さい。

(3)ライセンス認証方法

ソフトウェア起動後、メインメニューを立ち上げて画面右上ライセンスを選択、ライセンス認証を選択して下さい。ライセンス認証画面が立ち上がりますので、正しいライセンス番号を入力して下さい。

ライセンス番号につきましてはシェアウェア代金をお支払い後にメールにてご案内致します。

9. シェアウェア金額の送金方法

株式会社ベクター様のホームページから購入する場合は、株式会社ベクター様のシェアレジのお支払い方法に従いソフトウェア代金をお支払い下さい。お支払い後に別途メールにてライセンス番号のご案内を致します。