

卸売業とお客様（販社、小売業）におけるサービス事例

| | お客様(量販店、小売業者)が 求めるサービス(商品のパッケージ化) | 卸売業者が提供するサービス (商品のパッケージ化) |
|--------|---|---|
| バリュー | 陳列方法、商品知識、新商品の関連情報などの提供により店舗の売上げが上がるようなレベルの営業サービス | お客様が今までに経験したことのないストアコンセプト、従業員の教育システム、店内のプロモーションなど新しいアイデアの提供 |
| クオリティー | 質のよい商品を提供してくれる、営業プロセスの質が高い営業社員によるサービス | 商品提案、納期、配送、お客様の販売など、営業プロセスの各過程におけるクオリティーのレベルアップ |
| 利便性 | 陳列、PR方法、商品説明などを社員が簡単に理解できるような資料の提供などのサービス | お客様が求めるサービスをより具体的に分かりやすくして生産性向上に寄与し、商品販売が効果的に行われるような工夫 |