



分類		b3 通販	
アプローチ先	社名	伊勢丹	
	担当部署	7707 販売部	TEL
	担当名		
アプローチ内容	アプローチの切り口		
アプローチ先情報	中華調味料の取扱状況 (ギフト含む)	<ul style="list-style-type: none"> キタ等は取扱わず。デイリー-2-スの商品のみの7707販売 	
	商品に対する関心度	<ul style="list-style-type: none"> 資料はひととおり目を通したか。手に試食はしていない ⊗ 为忆年の為、10月頃にアポをとり、7707につめた方がよい 	
		A. B. C. (コメント)	
	取引条件等先方条件		
取引の可能性に対するコメント	<ul style="list-style-type: none"> 夏の号の締切が過ぎたので、次回が冬の号になる(年2回の媒体発行) 10月末のアプローチがよい デイリー-2-スとして接点がある為、早目に商談するとよい 		
A. (B.) C. (コメント)	可能性も大きい。		
備考	<p>初日に札幌北極星者社に連絡入れさせて頂くよう話して頂く</p> <p>7707(食品) 年2回 15万部 - 都三県が8~9割りエカバ。その他 山形、栃木、茨城、長野等。</p>		