

改訂版『これで雑誌が売れる！』製作プロジェクト

“雑誌売り伸ばし”成功事例に関するアンケート

このたび、日本雑誌協会次世代販売戦略会議では、2008年に発行した『これで雑誌が売れる！～雑誌売り名人が明かす秘訣と工夫～』の改訂版を製作することとなりました。雑誌販売市場は落ち込みが続いておりますが、個別の書店様、商品を見ると、きちんと売上を伸ばしている事例がたくさんあります。本冊子の作成、配布を通じて、雑誌販売のノウハウ、成功事例を皆様と共有し、書店様店頭の活性化につながられればと思います。つきましては、皆様からも販売事例をお教えいただきたく、下記のアンケートにご協力をお願いいたたく存じます。



※ご回答にご協力いただいた書店員様に、図書カードNEXT（500円）1枚を進呈いたします

◆提出期限：2019年2月15日（金）

◆回答方法：

①日本雑誌協会 Web サイト アンケートフォームに記入

<https://www.j-magazine.or.jp/enquete01>

②Mail: horiguchi@j-magazine.or.jp（事務局・堀口宛）

③Fax: 03-3293-6239

※以下の設問にお答えください。

【Part1:店舗に関する情報】 ※わかる範囲でご記入ください

- ① 所在地（都道府県） _____
- ② 立地（選択式） 駅前 繁華街 住宅街 SC内 ロードサイド その他（ _____ ）
- ③ 店舗規模（ _____ ）坪
- ④ 雑誌担当の人員数（例：正社員〇人、パート・アルバイト〇人） _____
- ⑤ 主な客層 _____
- ⑥ よく売れる雑誌 _____
- ⑦ 店全体における雑誌売上げの割合（コミックスをのぞく）（ _____ ）%程度

【Part2:雑誌売り伸ばし事例のアンケート】

皆様が雑誌の販売を上げるために、特別に取り組んでいること、心がけていること、工夫されていること、成功事例・・・などを、下記の項目に合わせてご記入ください。 ※すべての項目に回答する必要はありません。

① 店頭陳列、POP、付録つき商品の展示、仕掛け販売・・・etc.について

② 追加注文、バックヤード作業、定期改正、社内での情報共有・・・etc.について

③ 定期購読、外商・配達・・・etc.の獲得・拡大について

④ 雑誌に関する情報収集、情報発信について（Web や SNS の活用など）

⑤ 特定ジャンルでの売り伸ばし事例（女性誌、趣味誌、週刊誌、テキスト・・・など、いくつでも）

⑥ 分冊百科、増刊・ムックの売り伸ばし方法

⑦ その他（上記に当てはまらない取り組み事項や、出版社へのご意見、今後求めることなどを自由にご記入下さい）

【Part3:ご回答者の情報】 ※匿名も可

① お名前 _____ 書店名 _____

② ご住所：〒 _____

③ 連絡先 Tel： _____ Fax： _____ Mail： _____

④ 回答者の属性： 雑誌担当 店長・マネージャー 本部バイヤー 経営者 その他（ _____ ）

※こちらで収集する個人情報は（一社）日本雑誌協会が管理し、冊子の配布や制作中の問い合わせの際のみに使用します。

冊子に個人名、書店名は掲載いたしません。 連絡先未記入の場合は、謝礼の図書カードを送付いたしません、ご容赦ください。

お忙しい中アンケートにご協力いただき、ありがとうございました。