



報道関係者 各位
プレスリリース

2011年10月17日
株式会社プライスレス

代理店構築専門会社のプライスレスが
全国の代理店希望者（法人・個人）の意識調査結果を公表
～ 売りたいものの第一位は、「健康・美容関連商品」 ～

代理店構築専門会社の株式会社プライスレス（本社：東京都渋谷区、代表取締役：佐藤康人）が、全国の商材を探している法人・個人300人を対象にアンケートを行い、調査結果を公表した。

<アンケート調査結果>

1. 売りたいものの第一位は「健康・美容関連商品」

商材を探している代理店希望者によると、売りたいものの第一位は「健康・美容関連商品」が19件で第一位、「通信関連商品」が16件で第二位、「環境・エコ関連商品」が13件で第三位となった。意識調査では、「売りやすいもの」32件、「初期費用がかからないもの」7件、「リピートするもの」6件、「高額なもの」5件という順に人気があることが分かった。

2. 代理店を選ぶ基準は「商材」「販売先」「販売方法」の3つに集中

分析の結果、売りたいものを選ぶ基準の多くは、①商材に関するもの、②販売先に関するもの、③販売方法に集中することが分かった。このことから、代理店を募集する際には、「商材」「販売先」「販売方法」を明確に示す必要があることが推測される。

<アンケート調査方法>

対象：代理店募集.com (<http://b-seeds.com>) 利用ユーザー 有効回答 300名

法人：経営者 26.3%、新規事業担当者 8.4%、その他 7.3%、個人：58.0%

20代以下 12.0%、30代 27.7%、40代 29.0%、50代 22.7%、60代 7.3%、70代以上 1.3%

方法：売りたいものに関する質問（自由記入形式）

期間：2011年8月25日～9月21日

以上

【本件に関する報道関係者様のお問い合わせ先】

株式会社プライスレス（担当：代表取締役 佐藤康人）

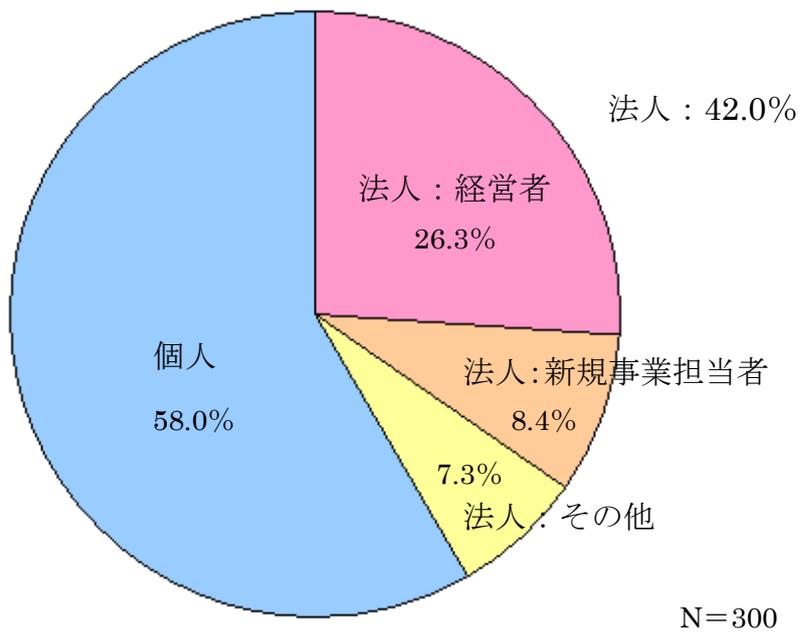
〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂 1-17-9 ヴェラハイツ道玄坂 405

TEL：03-3605-4147（平日 9:00-18:00）FAX：03-6893-6126 E-mail: press@priceless.co.jp

URL: <http://priceless.co.jp>

<アンケート対象者>

属性



年代

