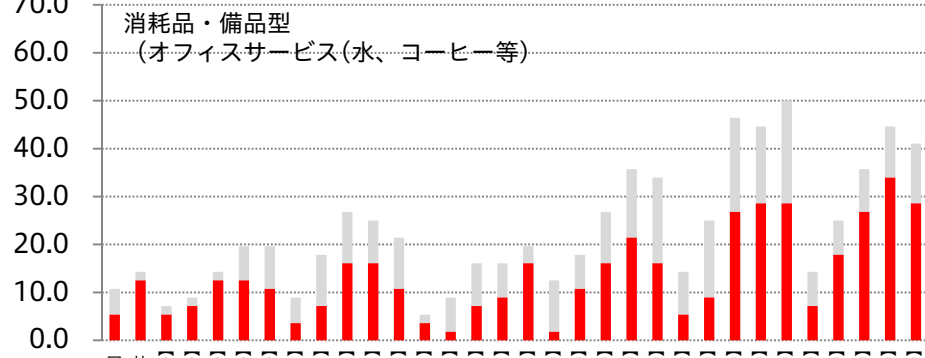
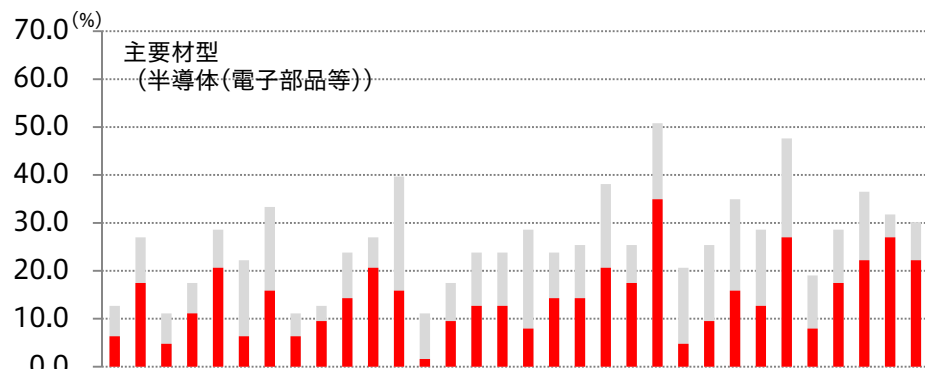
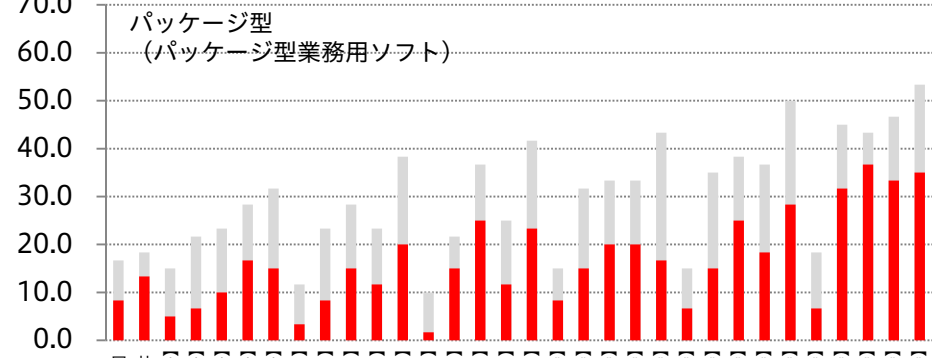
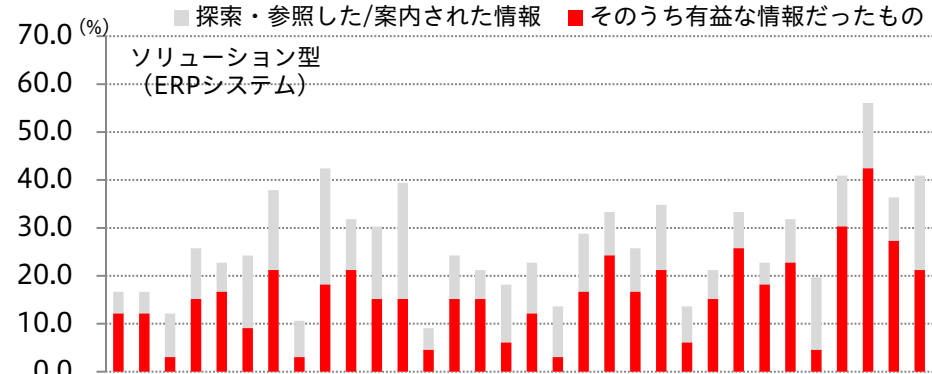




# ロングリスト/ショートリスト作成時の参考情報(購買担当者)

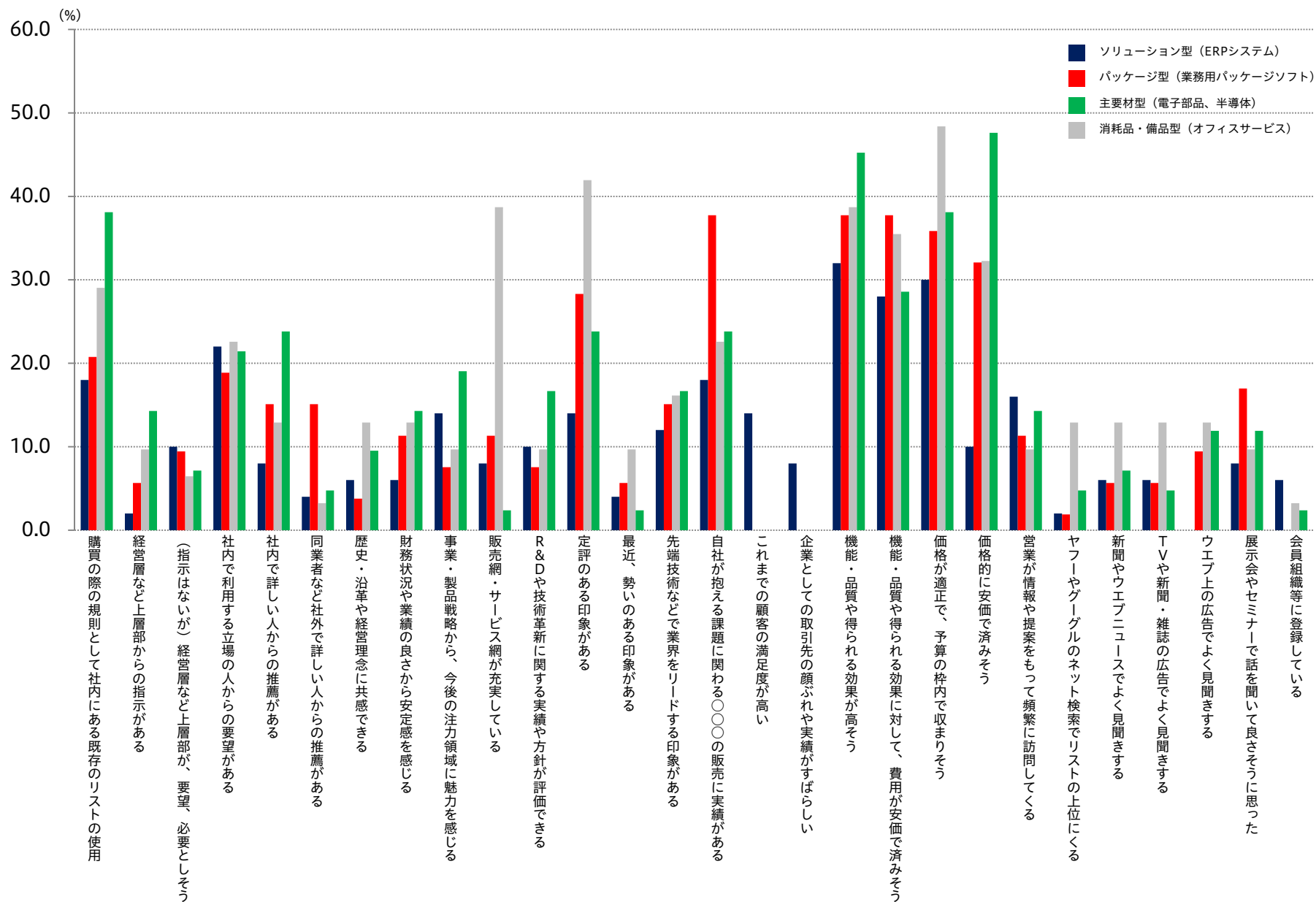


- 【業者作成資料】製品に関する一般的な知識・情報
- 【業者作成資料】おおよその予算感に関する情報
- 【業者作成資料】その業者の製品・サービスの特徴、強み
- 【業者作成資料】その業者の販売実績・事例
- 【業者作成資料】その業者の会社情報(沿革、理念、財務情報など)
- 【業者サイト】その業者の製品・サービスの特徴、強み
- 【業者サイト】その業者の会社情報(沿革、理念、財務情報など)
- 【業者サイト】その業者の販売実績・事例
- 【業者サイト】おおよその予算感に関する情報
- 【業者サイト】その業者の製品・サービスの一般的な知識・情報
- 【業者サイト】おおよその予算感に関する情報
- 【業者サイト】その業者の会社情報(沿革、理念、財務情報など)
- 【業者サイト】その業者の製品・サービスの一般的な知識・情報
- 【業者サイト】おおよその予算感に関する情報
- 【業者サイト】その業者の会社情報(沿革、理念、財務情報など)
- 【業者サイト】その業者の製品・サービスの一般的な知識・情報
- 【業者サイト】おおよその予算感に関する情報
- 【業者サイト】その業者の会社情報(沿革、理念、財務情報など)
- 【業者サイト】その業者の製品・サービスの一般的な知識・情報
- 【業者サイト】おおよその予算感に関する情報
- 【業者サイト】その業者の会社情報(沿革、理念、財務情報など)

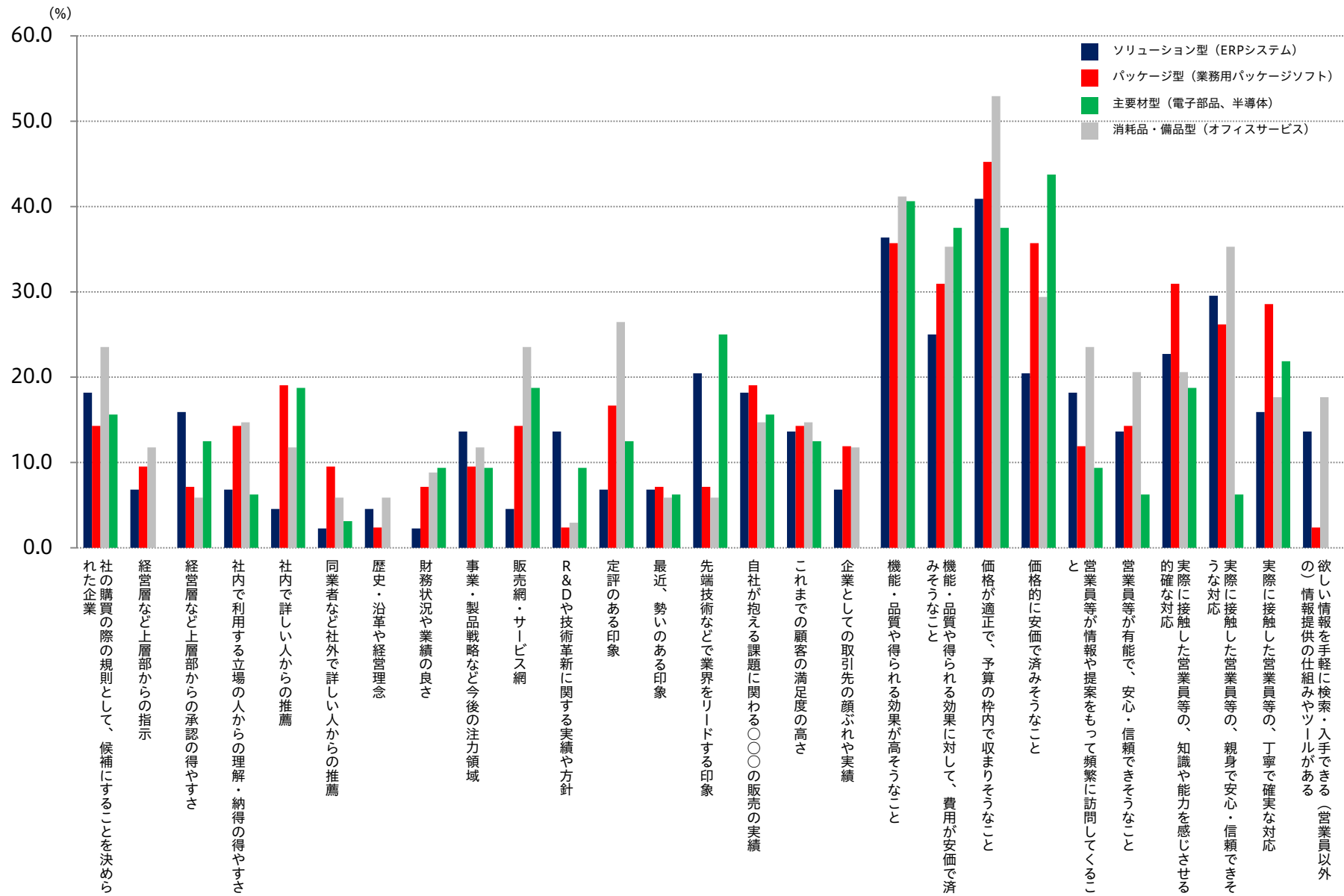


- 【業者作成資料】製品に関する一般的な知識・情報
- 【業者作成資料】おおよその予算感に関する情報
- 【業者作成資料】その業者の製品・サービスの特徴、強み
- 【業者作成資料】その業者の販売実績・事例
- 【業者作成資料】その業者の会社情報(沿革、理念、財務情報など)
- 【業者サイト】その業者の製品・サービスの一般的な知識・情報
- 【業者サイト】おおよその予算感に関する情報
- 【業者サイト】その業者の会社情報(沿革、理念、財務情報など)
- 【業者サイト】その業者の製品・サービスの一般的な知識・情報
- 【業者サイト】おおよその予算感に関する情報
- 【業者サイト】その業者の会社情報(沿革、理念、財務情報など)
- 【業者サイト】その業者の製品・サービスの一般的な知識・情報
- 【業者サイト】おおよその予算感に関する情報
- 【業者サイト】その業者の会社情報(沿革、理念、財務情報など)
- 【業者サイト】その業者の製品・サービスの一般的な知識・情報
- 【業者サイト】おおよその予算感に関する情報
- 【業者サイト】その業者の会社情報(沿革、理念、財務情報など)
- 【業者サイト】その業者の製品・サービスの一般的な知識・情報
- 【業者サイト】おおよその予算感に関する情報
- 【業者サイト】その業者の会社情報(沿革、理念、財務情報など)
- 【業者サイト】その業者の製品・サービスの一般的な知識・情報
- 【業者サイト】おおよその予算感に関する情報
- 【業者サイト】その業者の会社情報(沿革、理念、財務情報など)

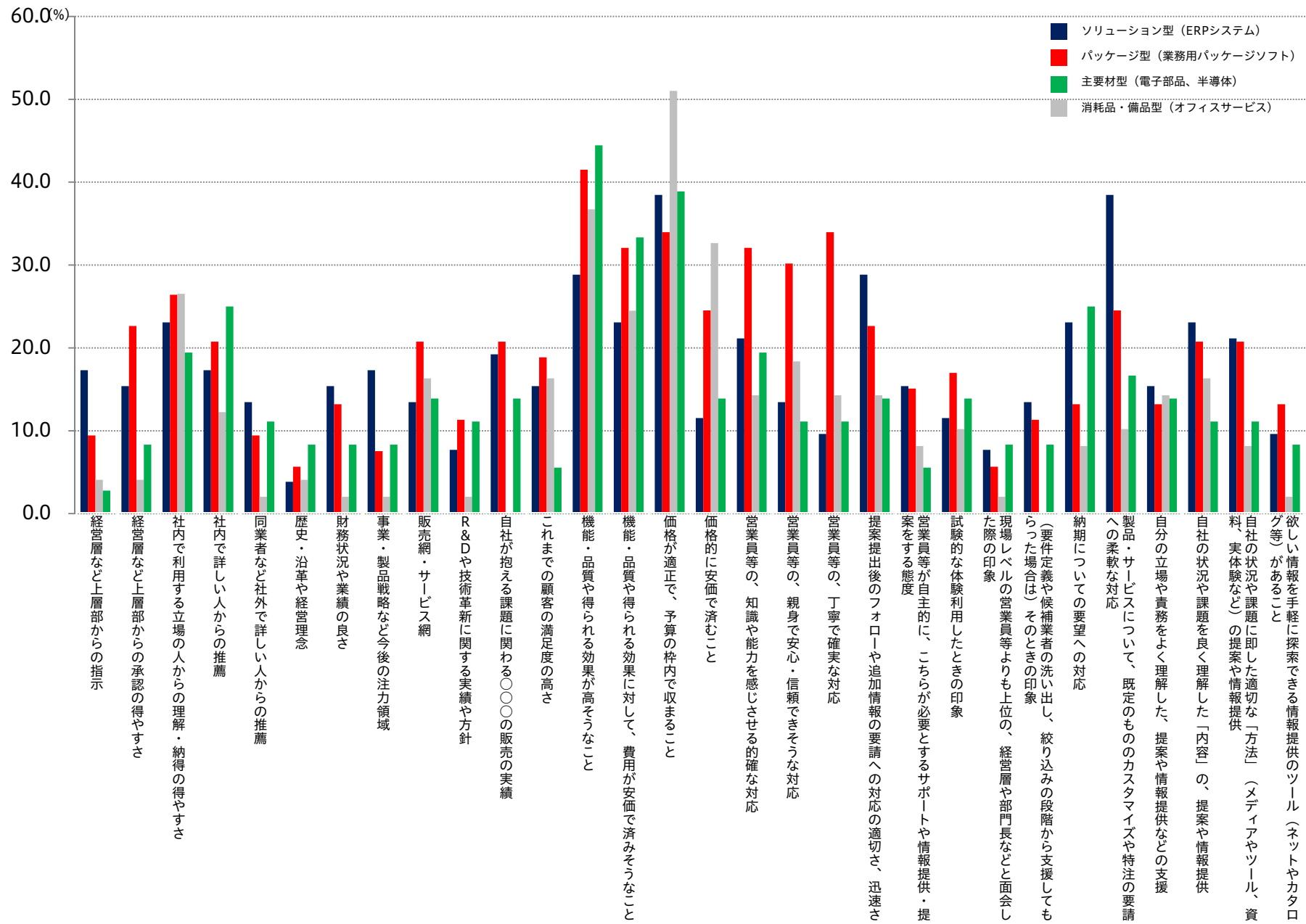
# ロングリスト作成時の重視点



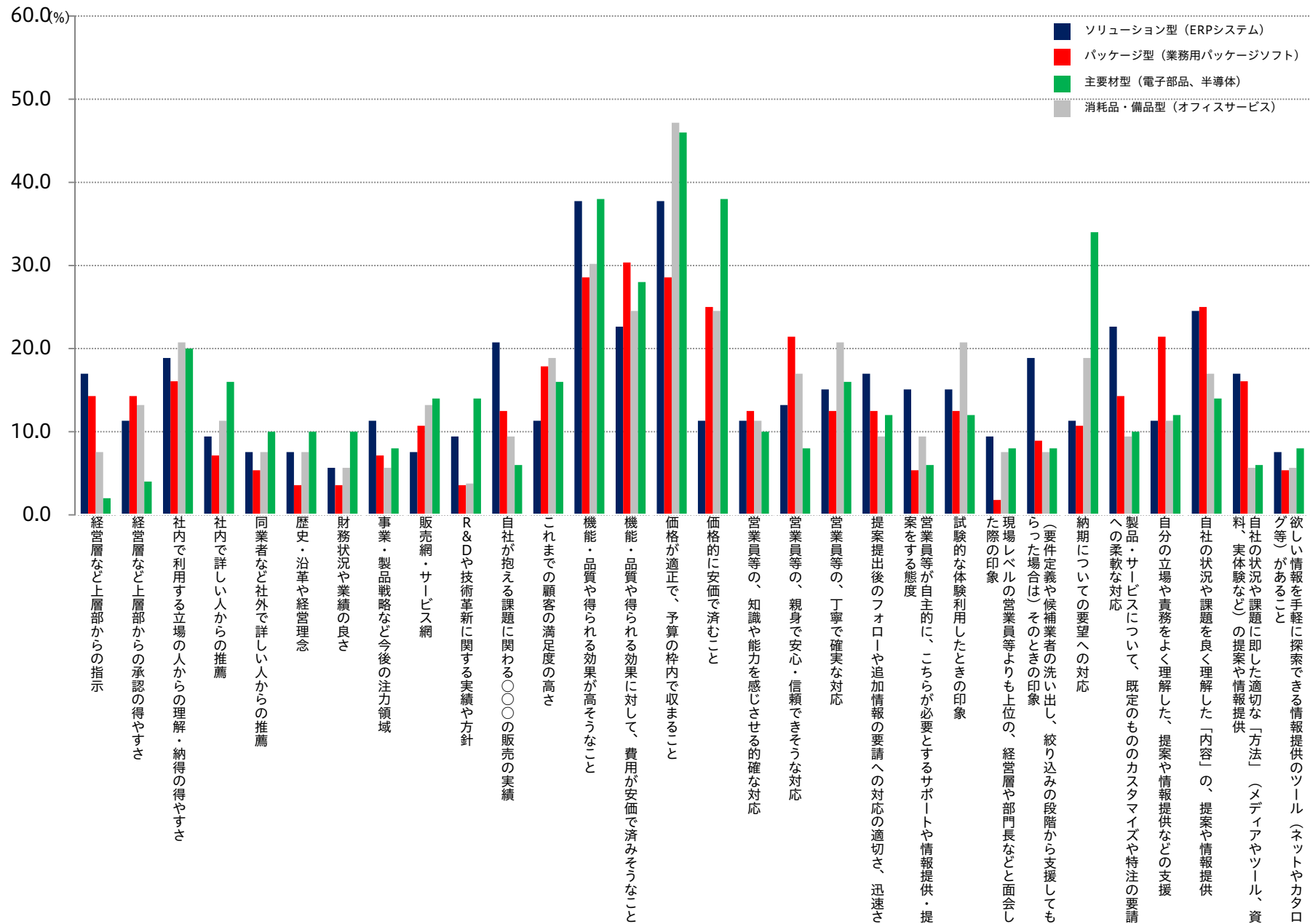
# ショートリスト作成時の重視点



# 最終購買対象製品・サービス評価選定時の重視点（意思決定者）



# 最終購買対象製品・サービス評価選定時の重視点（購買担当者）



# ソリューション型（ERPシステム）デライト体験一覧（購買担当者）

順位	第1ステップ	第2ステップ	第3ステップ	第4ステップ
1	営業員等の人と接触した際、わかりやすい、魅力的な説明を行った	自分（私）の立場や責務をよく理解して、提案や情報提供を行った	製品・サービスについて、既定のもののカスタマイズや特注の要請を行った際、柔軟に対応した	想定していたよりも優れた効果（パフォーマンス）を発揮する製品が提供された
2	営業員等の人に要望や質問をした際、高い知識や能力を感じさせる的確な対応をした	沿革・理念や事業内容など、その企業そのものについての情報も提供した	価格に対する要請・条件交渉を行った際、柔軟に対応した	適切な議事録やレポートを提出したり、書類や文書を作成する際に不備なく正確なものを提出した
3	営業員等の人と接触した際、丁寧で確実な対応をした	製品・業者の一次候補を精査して見積を依頼する企業を絞り込む業務（ショートリスト作成）や、その社内説得を支援してもらう際、よい対応をした	業者選定時の印象としては、価格は、製品の機能・品質に比して割安だった	業者に選定された後の、契約や、導入に向けた準備について、安心できる対応を行った
4	社内要求のとりまとめや、概算予算を策定の支援をしてもらう際、よい対応をした	情報に接触した際、活用されるメディアやツール、資料、イベント等の見た目は魅力的でわかりやすかった	提案の提出後、自らフォローする活動や、追加情報の要請への対応を、適切・迅速に行った	価格は、導入後に実際に製品が発揮している品質・機能に比して割安だった
5	自社の状況や課題に即した適切な「方法」（メディアやツール、資料、実体験など）で、提案や情報提供を行った	製品・業者の一次的な候補の洗い出し（ロングリスト作成）や、その社内説得を支援してもらう際、よい対応をした	情報に接触した際、活用されるメディアやツール、資料、イベント等の見た目は魅力的でわかりやすかった	納期についての要望に対応し、品質を損なわずきちんと守った
6	自分（私）の立場や責務をよく理解して、提案や情報提供を行った	その企業の経営や財務状況に関しても情報を提供した	営業員等の人と接触した際、信頼できそうな外見や立居振舞いをしていた	想定していたよりも高い機能・品質の製品が提供された
7	情報に接触した際、活用されるメディアやツール、資料、イベント等の見た目は魅力的でわかりやすかった	自社の状況や課題を良く理解した「内容」の、提案や情報提供を行った	適切な議事録やレポートを提出したり、書類や文書を作成する際に不備なく正確なものを提出した	自社の状況や課題を良く理解した「内容」の、提案や情報提供を行った
8	営業員等の人と接触した際、信頼できそうな外見や立居振舞いをしていた	営業員等の「人」以外に、欲しい情報を手軽に探索できる情報提供の仕組み（ネットやリアル）を用意していた	営業員等の人と接触した際、親身に、安心して任せられそうな説明・対応を行った	製品・システムの導入の際、円滑かつ問題なくその作業を行なった
9	自社の状況や課題を良く理解した「内容」の、提案や情報提供を行った	営業員等の人と接触した際、親身に、安心して任せられそうな説明・対応を行った	その企業の経営や財務状況に関しても情報を提供した	情報に接触した際、活用されるメディアやツール、資料、イベント等の見た目は魅力的でわかりやすかった
10	営業員等の人と接触した際、親身に、安心して任せられそうな説明・対応を行った	導入・購買が決まった後、自社にとっての製品・業者の要件を定義する際、よい対応をした	業者選定時の印象としては、価格は、想定していた予算に比して割安だった	価格は、導入目的に対して発揮している効果（パフォーマンス）に比して割安だった

# パッケージ型（業務用パッケージソフト）デライト体験一覧（購買担当者）

順位	第1ステップ	第2ステップ	第3ステップ	第4ステップ
1	自分（私）の立場や責務をよく理解して、提案や情報提供を行った	自分（私）の立場や責務をよく理解して、提案や情報提供を行った	試験的な利用体験を要望した際、快く対応し、それを円滑に実現した	想定していたよりも優れた効果（パフォーマンス）を発揮する製品が提供された
2	自社の状況や課題を良く理解した「内容」の、提案や情報提供を行った	製品・業者の一次候補を精査して見積を依頼する企業を絞り込む業務（ショートリスト作成）や、その社内説得を支援してもらう際、よい対応をした	適切な議事録やレポートを提出したり、書類や文書を作成する際に不備なく正確なものを提出した	業者に選定された後の、契約や、導入に向けた準備について、安心できる対応を行った
3	社内要求のとりまとめや、概算予算を策定の支援をしてもらう際、よい対応をした	営業員等の「人」以外に、欲しい情報を手軽に探索できる情報提供の仕組み（ネットやリアル）を用意していた	自社の状況や課題に即した適切な「方法」（メディアやツール、資料、実体験など）で、提案や情報提供を行った	想定していたよりも高い機能・品質の製品が提供された
4	自社の状況や課題に即した適切な「方法」（メディアやツール、資料、実体験など）で、提案や情報提供を行った	営業員等の人と接触した際、親身に、安心して任せられそうな説明・対応を行った	営業員等の人と接触した際、わかりやすい、魅力的な説明を行った	製品・システムの導入の際、円滑かつ問題なくその作業を行なった
5	営業員等の人と接触した際、信頼できそうな外見や立居振舞いをしていた	導入・購買が決まった後、自社にとっての製品・業者の要件を定義する際、よい対応をした	製品・サービスについて、既定のものカスタマイズや特注の要請を行った際、柔軟に対応した	自社の状況や課題に即した適切な「方法」（メディアやツール、資料、実体験など）で、提案や情報提供を行った
6	営業員等の人に物事を依頼した際、迅速な対応を行った	営業員等の人に要望や質問をした際、高い知識や能力を感じさせる的確な対応をした	営業員等の人が訪問・面会を設定する際、スケジュールの要望に対応し、きちんと日時を守った	利用者に対する製品説明を依頼した際、わかりやすく、丁寧に行なった
7	営業員等の人と接触した際、わかりやすい、魅力的な説明を行った	営業員等の人に物事を依頼した際、迅速な対応を行った	自分（私）の立場や責務をよく理解して、提案や情報提供を行った	不具合発生時やメンテナンスで営業員等の人に接触した際、優れた対応を行なった
8	営業員等の人が訪問・面会を設定する際、スケジュールの要望に対応し、きちんと日時を守った	自社の状況や課題を良く理解した「内容」の、提案や情報提供を行った	提案の提出後、自らフォローする活動や、追加情報の要請への対応を、適切・迅速に行った	導入・購買後、製品・機能のバージョンアップや関連する新製品が発売された際、有益な情報を提供した
9	営業員等の人と接触した際、親身に、安心して任せられそうな説明・対応を行った	営業員等の人と接触した際、わかりやすい、魅力的な説明を行った	営業員等の「人」以外に、欲しい情報を手軽に探索できる情報提供の仕組み（ネットやリアル）を用意していた	自分（私）の立場や責務をよく理解して、提案や情報提供を行った
10	営業員等の人と接触した際、丁寧に確実な対応をした	営業員等の人と接触した際、丁寧に確実な対応をした	営業員等の人と接触した際、親身に、安心して任せられそうな説明・対応を行った	営業員等の人が訪問・面会を設定する際、スケジュールの要望に対応し、きちんと日時を守った



# 主要材型（電子部品、半導体）デライト体験一覧（購買担当者）

順位	第1ステップ	第2ステップ	第3ステップ	第4ステップ
1	営業員等の人と接触した際、わかりやすい、魅力的な説明を行った	その企業の経営や財務状況に関しても情報を提供した	営業員等の人に要望や質問をした際、高い知識や能力を感じさせる的確な対応をした	利用者に対する製品説明を依頼した際、わかりやすく、丁寧に行なった
2	自分（私）の立場や責務をよく理解して、提案や情報提供を行った	自社の状況や課題に即した適切な「方法」（メディアやツール、資料、実体験など）で、提案や情報提供を行った	営業員等の人と接触した際、親身に、安心して任せられそうな説明・対応を行った	納期についての要望に対応し、品質を損なわずきちんと守った
3	営業員等の人と接触した際、信頼できそうな外見や立居振舞いをしていた	営業員等の「人」以外に、欲しい情報を手軽に探索できる情報提供の仕組み（ネットやリアル）を用意していた	営業員等の人と接触した際、わかりやすい、魅力的な説明を行った	導入・購買後、製品・機能のバージョンアップや関連する新製品が発売された際、有益な情報を提供した
4	営業員等の人と接触した際、親身に、安心して任せられそうな説明・対応を行った	自社の状況や課題を良く理解した「内容」の、提案や情報提供を行った	営業員等の人と接触した際、信頼できそうな外見や立居振舞いをしていた	不具合発生時やメンテナンスで営業員等の人に接触した際、優れた対応を行なった
5	自社の状況や課題を良く理解した「内容」の、提案や情報提供を行った	営業員等の人と接触した際、丁寧で確実な対応をした	情報に接触した際、活用されるメディアやツール、資料、イベント等の見た目は魅力的でわかりやすかった	業者に選定された後の、契約や、導入に向けた準備について、安心できる対応を行った
6	営業員等の人に要望や質問をした際、高い知識や能力を感じさせる的確な対応をした	営業員等の人と接触した際、親身に、安心して任せられそうな説明・対応を行った	提案の提出後、自らフォローする活動や、追加情報の要請への対応を、適切・迅速に行った	製品・システムの導入の際、円滑かつ問題なくその作業を行なった
7	営業員等の人が訪問・面会を設定する際、スケジュールの要望に対応し、きちんと日時を守った	営業員等の人が訪問・面会を設定する際、スケジュールの要望に対応し、きちんと日時を守った	自分（私）の立場や責務をよく理解して、提案や情報提供を行った	営業員等の人と接触した際、丁寧で確実な対応をした
8	自社の状況や課題に即した適切な「方法」（メディアやツール、資料、実体験など）で、提案や情報提供を行った	情報に接触した際、活用されるメディアやツール、資料、イベント等の見た目は魅力的でわかりやすかった	営業員等の「人」以外に、欲しい情報を手軽に探索できる情報提供の仕組み（ネットやリアル）を用意していた	自分（私）の立場や責務をよく理解して、提案や情報提供を行った
9	営業員等の人に物事を依頼した際、迅速な対応を行った	営業員等の人と接触した際、信頼できそうな外見や立居振舞いをしていた	依頼しなくても自主的に、こちらが必要とするサポートや情報提供、提案をした	営業員等の人と接触した際、わかりやすい、魅力的な説明を行った
10	営業員等の人と接触した際、丁寧で確実な対応をした	営業員等の人に物事を依頼した際、迅速な対応を行った	業者選定時の印象としては、価格は、製品の機能・品質に比して割安だった	営業員等の人に要望や質問をした際、高い知識や能力を感じさせる的確な対応をした

# 消耗品・備品型（オフィスサービス） デライト体験一覧（購買担当者）

順位	第1ステップ	第2ステップ	第3ステップ	第4ステップ
1	営業員等の人と接触した際、丁寧で確実な対応をした	営業員等の人と接触した際、丁寧で確実な対応をした	営業員等の人と接触した際、信頼できそうな外見や立居振舞いをしていた	営業員等の人と接触した際、信頼できそうな外見や立居振舞いをしていた
2	営業員等の人と接触した際、信頼できそうな外見や立居振舞いをしていた	営業員等の人と接触した際、わかりやすい、魅力的な説明を行った	営業員等の人に物事を依頼した際、迅速な対応を行った	導入・購買後、製品・機能のバージョンアップや関連する新製品が発売された際、有益な情報を提供した
3	営業員等の人と接触した際、わかりやすい、魅力的な説明を行った	営業員等の人と接触した際、親身に、安心して任せられそうな説明・対応を行った	営業員等の人と接触した際、わかりやすい、魅力的な説明を行った	営業員等の人と接触した際、丁寧で確実な対応をした
4	営業員等の人と接触した際、親身に、安心して任せられそうな説明・対応を行った	営業員等の人と接触した際、信頼できそうな外見や立居振舞いをしていた	自社の状況や課題を良く理解した「内容」の、提案や情報提供を行った	営業員等の人と接触した際、わかりやすい、魅力的な説明を行った
5	営業員等の人と面会を設定する際、スケジュールの要望に対応し、きちんと日時を守った	導入・購買が決まった後、自社にとっての製品・業者の要件を定義する際、よい対応をした	価格に対する要請・条件交渉を行った際、柔軟に対応した	営業員等の人に物事を依頼した際、迅速な対応を行った
6	社内要求のとりまとめや、概算予算を策定の支援をしてもらう際、よい対応をした	自分（私）の立場や責務をよく理解して、提案や情報提供を行った	業者選定時の印象としては、価格は、製品の機能・品質に比して割安だった	利用者に対する製品説明を依頼した際、わかりやすく、丁寧に行なった
7	営業員等の人に物事を依頼した際、迅速な対応を行った	自社の状況や課題を良く理解した「内容」の、提案や情報提供を行った	営業員等の人と接触した際、丁寧で確実な対応をした	想定していたよりも優れた効果（パフォーマンス）を発揮する製品が提供された
8	営業員等の人に要望や質問をした際、高い知識や能力を感じさせる的確な対応をした	情報に接触した際、活用されるメディアやツール、資料、イベント等の見た目は魅力的でわかりやすかった	自分（私）の立場や責務をよく理解して、提案や情報提供を行った	営業員等の人と接触した際、親身に、安心して任せられそうな説明・対応を行った
9	自分（私）の立場や責務をよく理解して、提案や情報提供を行った	自社の状況や課題に即した適切な「方法」（メディアやツール、資料、実体験など）で、提案や情報提供を行った	営業員等の人と接触した際、親身に、安心して任せられそうな説明・対応を行った	依頼しなくても自主的に、こちらが必要とするサポートや情報提供、提案をした
10	情報に接触した際、活用されるメディアやツール、資料、イベント等の見た目は魅力的でわかりやすかった	営業員等の人に要望や質問をした際、高い知識や能力を感じさせる的確な対応をした	依頼しなくても自主的に、こちらが必要とするサポートや情報提供、提案をした	自社の状況や課題を良く理解した「内容」の、提案や情報提供を行った