解答用紙

AGAROOT ACADEMY

会員番号
[redacted]

【注意】氏名は記載しないでください。

令和4年度第2次筆記試験　事例Ⅱ（解答用紙）

Good！

○書けている点：[redacted]に沿って、[redacted]・[redacted]・[redacted]を整理できています。
△書けていない点：[redacted]の視点が弱いです。[redacted]、[redacted]、[redacted]という、より具体的な現状分析が不足しています。

第１問（配点 30 点）

顧客は[redacted]なと△競合は[redacted]△自社は○[redacted]に定評があり、取引先からの信頼が厚いことや[redacted]しており、○顧[redacted]ことが強みで現状の売上△[redacted]ことと○[redacted]が課題。

Good！

○書けている点：[redacted]という設問の要求事項を捉えられています。
△書けていない点：コンセプトが「[redacted]とやや抽象的です。与件文にある「[redacted]」を使い、さらに「[redacted]という戦略的な視点まで言及できると完璧です。販路も、[redacted]などを加えると、より実現可能性が高まります。

第２問（配点 20 点）

商品コンセプトは△[redacted]をテーマに[redacted]と連携し、[redacted]販売を行う。そして○自社の強みを活かし[redacted]を行う△販路は[redacted]等で行う△

解答用紙

AGAROOT ACADEMY

Good！

第 3 問（配点 20 点）

○書けている点：[redacted]といった、具体的な施策を考えられている点は良いです。
△書けていない点：設問で明確に問われている[redacted]が[redacted]と曖昧なのが最大の弱点です。[redacted]を提案する必要がありました。

△[redacted]をターゲットに出来た
○[redacted]を強化する施策
を行う△。食肉を買い求めにきた顧客○[redacted]を行
い差別化を図り、販売力の強化を狙う。

Good！

第 4 問（配点 30 点）

○（書けている点）：消費者調査の結果から、[redacted]特定できています。
△（書けていない点）：B社が行うべき「提案」の内容が、[redacted]に留まっています。B社ならではの[redacted]提案し、[redacted]を築く視点が欠けていました。

B社は[redacted]を活
用[redacted]を協業するべき。協業を
長期的に成功させるためには△[redacted]
[redacted]の拡充や[redacted]
[redacted]を作り、顧客の再
購入、固定化に繋げる。