

4 SV活動の知識とマーケティング 解答用紙

受験番号	氏 名

※

【SV活動 問題1】 1点×10=10

問1

①	②
FC本部方針	店長
③	④
営業と運営の目標	競争戦略
⑤	⑥
フランチャイジー	お客様満足度

問2

コミュニケーション力	商品知識と指導技術力
SV業務に対するやる気と使命感	

問3

指示命令

【SV活動 問題2】 1点×7=7

①	②	③	④	⑤	⑥	⑦
×	○	○	×	×	○	○

【SV活動 問題3】 2点×3=6

①	②	③
新規	敵対	代替

【SV活動 問題4】 7点

●「任せる」

相手の技量・能力を判断してよりレベルの高い業務を依頼すること。

●「放任」

作業の難易度と相手の力量を勘案せず、ただ業務を一方向的に支持すること

■違い

任せるは依頼した業務が完遂出来るように、フォローアップを行うが、放任は結果を問うだけである。従って、任せるに比べ、放任は人材育成につながらない。

【FCパッケージ 問題1】

問1 2点×8=16

①	②
商標	ノウハウ
③	④
継続的支援・指導	ロゴタイプ
⑤	⑥
立地	商品開発
⑦	⑧
物流	店舗

問2 3点

加盟店開発

【FCパッケージ 問題2】

1点×8=8

①	②
経営理念	出店戦略
③	④
設計	商品戦略
⑤	⑥
イメージアップ	マニュアル
⑦	⑧
教育	経営

【FCパッケージ 問題3】

3点

例外を認めないようにせよ

【FCマーケティング 問題1】

1点×10=10

①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩
H	C	B	G	E	J	F	A	I	D

【FCマーケティング 問題2】

3点×2=6

＜自社のビジネス・チャンス＞	
チャンスは何か	チャンスを取り入れた活動方針
新しい市場開発を可能にするチャンスであるかどうかで採点。	チャンス新しい市場開発が可能な方針に転換出来ているかどうかで採点。
＜自社の事業の強み＞	
強みは何か	強みを強化する活動方針
厳しい競争に勝てる強みであるかどうかで採点。	強みを競争に勝てること可能な方針に強化できるかどうかで採点。

【FCマーケティング 問題3】

0.5点×8=4

①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧
×	○	×	×	○	×	○	○

【ベストサービス 問題1】

1点×10=10

①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩
E	P	S	F	R	B	I	Q	O	L

【ベストサービス 問題2】

2点×5=10

①	⑤	⑤	④	⑤
B	D	C	E	A