

満足度が高い事柄/不満足度が高い事柄の両面から、主要な販社/Sierの強みや特色を明らかにする一冊

2012年版

中堅・中小企業の業務システム購入先のサービス/サポート評価レポート

ユーザ企業が「この販社/Sierは信頼できる」といった場合、その理由は「自社の要求を忠実に再現してくれるから」であることもあれば、「自社では気がつかなかったアドバイスをしてくれるから」であることもあります。顧客の要求に忠実であることは長所ですが、顧客に言われたことしかやらないのであれば短所にもなりえます。今回のレポートでは長所と短所が背中合わせであることを前提に、満足度と不満足度という二つの観点から主要な販社/Sierに対するユーザ企業の評価をまとめ、そこから見えてくる販社/Sierが今後注力すべきポイントについて述べています。

調査対象とサンプル属性

有効サンプル数：1400サンプル

年商区分：5億円未満 / 5億円以上～10億円未満 / 10億円以上～20億円未満 / 20億円以上～50億円未満 / 50億円以上～100億円未満 / 100億円以上～300億円未満 / 300億円以上～500億円未満

職責区分：以下のいずれかの職責を持つ社員

- ・ 情報システムの導入や運用/管理の作業を担当している
- ・ 情報システムに関する製品/サービスの選定または決裁の権限を有している

従業員数区分：10人未満 / 10人以上～20人未満 / 20人以上～50人未満 / 50人以上～100人未満 / 100人以上～300人未満 / 300人以上～500人未満 / 500人以上～1000人未満 / 1000人以上～3000人未満 / 3000人以上～5000人未満 / 5000人以上

業種区分：組立製造業 / 加工製造業 / 流通業 / 建設業 / 卸売業 / 小売業 / IT関連サービス業 / 一般サービス業 / その他
地域区分：北海道地方 / 東北地方 / 関東地方 / 北陸地方 / 中部地方 / 近畿地方 / 中国地方 / 四国地方 / 九州・沖縄地方
調査実施時期：2012年8月

分析/集計の対象となる項目(調査設問項目)

- S1-1.業務システムの委託先/購入先(いくつでも)
- S1-2.業務システムの委託先/購入先として最も主要なもの
- S2-1.主要な委託先/購入先から導入したIT関連資産やサービス(いくつでも)
- S2-2.主要な委託先/購入先から最も最近導入したIT関連資産やサービス
- S3.主要な委託先/購入先から最も最近導入したIT関連資産やサービスの導入効果
- S4は非公開設問
- S5-1.主要な委託先/購入先の「提案/販売時の活動」について満足度が高い事柄(いくつでも)
- S5-2.主要な委託先/購入先の「提案/販売時の活動」について不満足度が高い事柄(いくつでも)
- S6-1.主要な委託先/購入先の「金額提示」について満足度が高い事柄(いくつでも)
- S6-2.主要な委託先/購入先の「金額提示」について不満足度が高い事柄(いくつでも)
- S7-1.主要な委託先/購入先の「システム構築力」について満足度が高い事柄(いくつでも)
- S7-2.主要な委託先/購入先の「システム構築力」について不満足度が高い事柄(いくつでも)
- S8-1.主要な委託先/購入先の「保守/サポート」について満足度が高い事柄(いくつでも)
- S8-2.主要な委託先/購入先の「保守/サポート」について不満足度が高い事柄(いくつでも)
- S9-1.主要な委託先/購入先を今後も利用するかどうか
- S9-2.主要な委託先/購入先からの切り替え先や分散先(いくつでも)

本レポートのサンプル(調査報告リリース)は右記URLよりご覧いただけます。 http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2012SP_rel.pdf

【価格】99,750円(税込)

【媒体】CD-ROM(分析サマリ: PDF形式、集計データ: Microsoft Excel形式)

【お申込み方法】弊社ホームページからの申し込みまたはinform@norkresearch.co.jp宛にご連絡ください



株式会社ノークリサーチ
調査設計、分析、執筆: 岩上由高
東京都足立区千住1-4-1 東京芸術センター1705
TEL 03-5244-6691 FAX 03-5244-6692
inform@norkresearch.co.jp
<http://www.norkresearch.co.jp/>