

今年3月、エコポイント移行の駆け込み需要で大混乱したテレビ売り場。
地デジ移行ですべてのアナログテレビは買い替えられる、
その現実の前に横たわる課題があらためて浮き彫りにされた瞬間だった。
さらにその勢いが終息した後を見越し、準備を始めなければならない。
新たな付加価値訴求のチャンスが来る。
3Dは、サラウンドは。
オーディオの新たなテーマであるPC・ネットワークは。
現状とこれからの課題を明らかにするべく全国販売店に実施したアンケートと
メーカー販売会社の取り組み発表で、見えて来たさまざまなこと。
夏商戦に活躍したMVP商品の「通知表」と併せてお届けする。

価値訴求へ！ 見えてきた課題

全国有力販売店対象アンケートについて

全国有力専門店をピックアップ、本誌が設定した設問に回答いただいた。また、カテゴリー別、夏商戦に健闘した商品についてはそれぞれ3つずつ挙げていただいたものを同列に見なして集計している。

アンケート協力店

キャビン大阪屋／ヤマデン／オーディオ&ホームシアター 音や／仙台のだや／のだや郡山本店／のだや宇都宮店／高新電気／テレオン 第一店／アバック秋葉原本店／ホーム商会／ザ・ステレオ屋／クリアーサウンドイマイ富山店／福井オーディオ／オーディオスペースコア／音と映像の専門店 AV BOX／椿テレビ商会／ノムラ無線／ライフスタイル／ホームシアター工房 名古屋／ネクスト／四日市ムセン泊本店／河口無線／シマムセン／谷川電機／AC2／Audio&HomeTheater Labo／サウンドテック／朝日電器商会／ダイナミックスカスタマイズ／KRYNA&PLUTON／サウンドピット