

衰退産業にあった**地方企業**が 1年で顧客を**2万人**増やし **劇的再生**したヒミツ

- 日時：平成30年1月15日(月)19時～21時
- 場所：たんばチャレンジカフェ（丹波市役所春日支所横）
- 講師：東田伸哉氏（株式会社東田ドライ専務取締役）
- 参加費：500円

兵庫県西脇市にある創業56年目のクリーニング店。どこにでもある地方企業が、2017年に5億5000万円の売上を達成、過去最高を大幅更新した。

クリーニングという衰退産業にあり、わずか3年前には1億4000万円の売上（店舗数11店舗）だったという。

そんな会社に帰ってきた大学卒業の息子。クリーニング職人修行を始め、集客が課題とチラシを作って自転車でポスティング、しかし結果は惨憺たるもの。

それに負けず、ネットショップを活用して果敢な挑戦を開始。さらにWebマーケティングを活用。わずか1年で顧客は2万人増、売上は3年で約4倍に。

今回のセミナーでは、そんな地方企業の挑戦の軌跡と、顧客増加、売上拡大の背景にある秘密について披露。地方でも、いえ、地方ならではのこそ勝てる戦略の秘訣に迫ります。

ネット活用について知りたい、勝てる戦略に悩んでいる、事業の継承に取り組んでいる、起業を考えている、そんなあなたに、ぜひお聞きいただきたい内容です。

