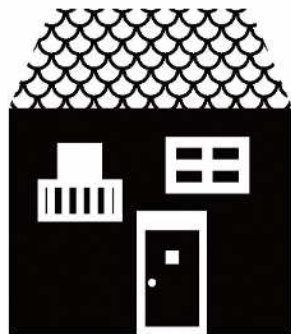


事例10

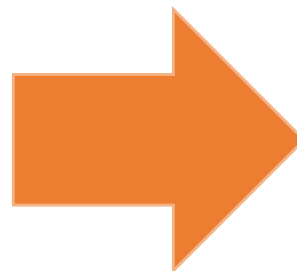
ECサイトでの販路構築と、 セミオーダー注文により新規顧客の創造！

転換前

自社ブランド商品を持つ製造業。コロナ禍で取引先の仕入れが停止し、売上が減少。



強み
高品質の
自社ブランド



転換後

ECサイトでの自社ブランド商品の直販やセミオーダー注文を行い、利益率の向上と新たな顧客の創造を目指す。



新たな販路
ネット直販

経費の例 : セミオーダーのための測定機器を購入し、
個々の顧客に応じた商品の製作に対応する。