

Vision 若駒酒造の日本酒の安定的な販売スキームの構築			
	Strategy1 IT化、多言語化	Strategy2 ロイヤル顧客の創造、リピート化	Strategy3 設備改善、定期イベント立案
2022	Methodology1 ロイヤル顧客へ直販体制の構築	Methodology2 フラッグシップ日本酒作成	Methodology3 若駒酒造ツアー企画
2021	Methodology1 Webサイト英語化	Methodology2 リピート顧客の選定	Methodology3 JINツアー化
2020	Methodology1 Web作成、SNS MKT	Methodology2 クラウドファンディング	Methodology3 JIN-仁-ロケ現場修繕
説明	Web作成し情報発信ベース構築 英語化し海外Needs取り込み 顧客オーダー制の直販モデル構築	寄付者に日本酒提供し顧客化 SNSで顧客フォロー ロイヤル顧客の選定 フラッグシップ数量限定酒の販売	施設を整備し、ツアー企画 来場した顧客へ酒の直販 日本酒製造体験などinbound需要 の取り込み
効果	インターネット情報発信による顧客創造	リピート顧客への高単価商材の販売	顧客呼び込みによる新規需要創造