



機構について

[機構について](#) > [情報提供活動](#) > [動画で見る企業事例「企業未来！チャレンジ21」](#) > [2002年放送分](#) > 6月8日放送分 オンラインで対面販売！？かばん店のターゲット戦略

## 6月8日放送分 オンラインで対面販売！？かばん店のターゲット戦略

8日(TX・TVO)

9日(TVA・TVH・TVQ・RCC)

12日(BSJ)放送

東京・武蔵小山商店街の一角にある田中かばん店(資本金300万円、従業員6名)。同店は、97年に開設したオンラインショップによって、飛躍的に知名度アップ・顧客の拡大に成功。店長の「趣味性」、「メイド・イン・ジャパン」等へのこだわった店づくりは、全国から強い支持を得ている。高いリピート率を誇る同店の経営戦略を紹介する。

- [視聴覚教材No. TV14-10](#)
- [動画配信中\(新規ウィンドウ\)](#)



売上げの8割を「吉田カバン」が占める。

オンラインショップでも基本はOne to Oneの対面販売。その結果、一ヶ月で1000万円を売り上げるまでになった。





右から商店街の指南役、流通経済大学小林教授、田中かばん本店 田中店長、志垣さん

[ひとつ上の階層へ](#)

[利用規約](#) [法的事項](#) [プライバシーポリシー](#)

Copyright©2007 Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN