

株式会社トモエの 「クリーニング店の新規顧客獲得案」金賞発表！

ー ビジネスアイデアのコンテストサイト「コトナス」 ー

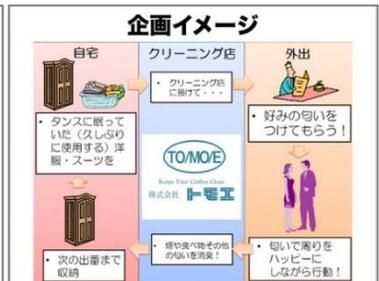
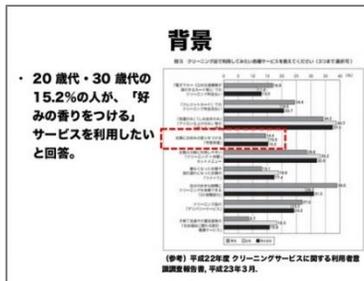
人材総合サービス企業のエン・ジャパン株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：鈴木 孝二、以下「エン・ジャパン」）が運営するビジネスアイデアのコンテストサイト「コトナス」 (<http://www.cotonas.jp/>) の表彰結果をご報告いたします。

2013年11月に実施をした「株式会社トモエ」のコンテストには24件のアイデアが集まりました。そのうち、ファイナリストとして5件が選出され、3件が受賞となりました。

【株式会社トモエからの課題】 クリーニング店の新規顧客獲得案

クリーニング店の新規顧客の掘り起こし、ライバル店からの顧客のスイッチングを促すような新サービス、販促方法を考えてください。

【受賞者】 ★金賞★ macchan1242さん



企画タイトル

フレグランスBAR

企画概要

今までクリーニング店を利用していなかった若者世代に対し、「香り」を用いて新しいクリーニング店の使用方法を提案します。

＜企業からのコメント＞

これまでのクリーニングの常識を覆す斬新なアイデアだと思います。香りに着目し、普段クリーニングを利用しない若者世帯に照準を当てた素晴らしい企画でした。

★銀賞★ Keita Sugimotoさん

企画タイトル

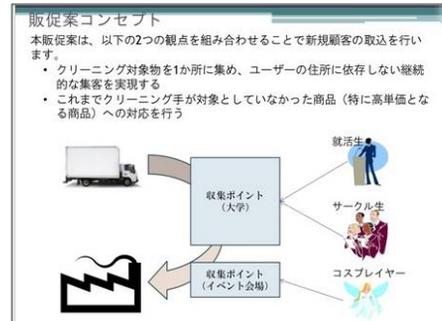
大学・各種イベント会場での集配による
 新規顧客開拓

企画概要

販促案は、以下の2つの観点を組み合わせることで、新規顧客の取り込みを行います。
 ・クリーニング対象物を1か所に集め、ユーザーの住所に依存しない継続的な集客を実現する
 ・これまでクリーニング手が対象していなかった商品（特に高単価となる商品）への対応を行う

<企業からのコメント>

"クリーニングを集約させる"、"今まで利用のなかった層の取り込み"この2つのテーマに沿った提案を具体的な事例を挙げて説明頂き、非常にわかりやすかったです。



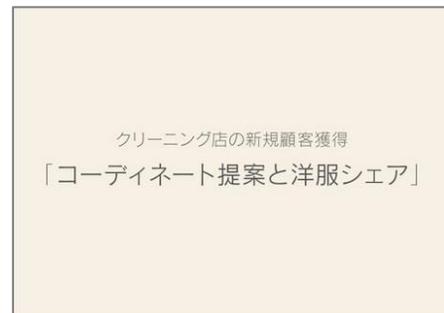
★銅賞★ 大森 常治さん

企画タイトル

コーディネート提案と洋服シェア

企画概要

クリーニング店を、「特別な時にだけ利用する場所」から「日常的に利用する場所」へと進化させる企画です。



<企業からのコメント>

提案がクリーニングのみにとらわれず、アパレルというもっと大きな枠組みでとらえられており、様々なニーズの顧客獲得に適した企画をいただきました。

【全体総評】



株式会社トモエ
運営部 渋谷 聡氏

受賞頂いた方をはじめ、皆さん総じて企画の完成度、レベルが高かったことに驚きを感じました。正直クリーニング業界という古い業界に中々斬新な企画は出し辛いのではと考えておりましたが、終わってみればどれも魅力的なものばかりでした。この度はありがとうございました。

ビジネスアイデアのコンテストサイト 【コトナス】



URL : <http://www.cotonas.jp/>

「コトナス」では、複数の企業が新規事業や新商品に関する課題を出題し、企画を広く一般から集めます。応募された企画の中から、優秀なものを企業が選出・表彰し、優秀なアイデアの事業化・商品化を検討することもあります。

現在は「日本マイクロソフト株式会社」、「株式会社コアテック」のアイデアを募集しております。

今後、順次各コンテストの受賞結果とともに、受賞企画のその後について紹介していく予定です。ビジネスアイデアのコンテストサイト「コトナス」の今後の取組みにご注目ください。

本ニュースリリースに関する問合せ先

広報担当：大原

<http://corp.en-japan.com/>

エン・ジャパン株式会社

〒163-1335 新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー35階
TEL : 03-3342-4506 FAX : 03-3342-4507 MAIL : en-press@en-japan.com