事例 徳島県プロフェッショナル人材戦略拠点

マーケティング　副業・兼業

心地よい豊かな日常をリフォームで実現！新規顧客の獲得に向けたマーケティング戦略の立案とプロジェクト管理支援



■株式会社アズマ四国



所在地	徳島県阿南市
設　立	1980年
従業員数	23人
事業内容	建築リフォーム、水まわりメンテナンス、浄化槽保守、空き家管理

■活用の背景■

チラシ配布やテレビ・ラジオCM、SNS配信など複数の販促活動を行っていましたが、施策が個別に実施されており、広報全体の戦略が十分に整理されていませんでした。
事業転換を進める中、マーケティングの強化が課題となっていました。

■プロ人材の役割■

販促活動の現状を整理・分析し、効果が十分でない施策の見直しを実施。
オンラインとオフラインを組み合わせた販促手法の提案や広報活動全体の方向性について専門的な助言を行っていただきました。

■副業者について■

【採用人数】
デジタルマーケティング１名

【契約期間】初回 ３ヶ月

【報酬額】月額５万円
→10万円へ

【想定労働時間】
月２-３回のミーティング

【年代とキャリア】
３０代。デジタルマーケティング支援会社で戦略立案・実行を担当

【業務遂行手段】
リモート・対面

■取組の成果■

定期的なミーティングを通じて広報活動の方向性が整理されました。
また、プレスリリースの作成やポッドキャスト番組での紹介など、新たな情報発信の機会の創出にもつながりました。

■活用の効果■

外部専門人材の知見を取り入れることで、自社だけでは気づきにくい視点を得ることができました。
社員にとっても良い刺激となり、社内のマーケティング意識の向上にもつながっています。