

利益体質改善

原材料高騰時代を生き抜く！

# 付加価値を高め客離れしない新価格戦略

本セミナーでは、事業環境変化に直面する企業の皆様に、増収増益を目指す価格決定戦略を学び、インフレを乗り切るヒントをつかんで頂く方法をお伝えします。物価も人件費も上がっている今、値上げしなければ利益がなくなる、あるいは赤字に転落するかもしれません。給料も上げなければ採用も難しい、優秀な社員から辞めていく心配もあります。客離れが怖くて値上げをためらうのは人情ですが、ちゃんと手順を踏めば客離れのリスクは限りなく低くなります。多くの方が良質なものは高いと思いつけているため、マーケティングの視点から見れば、品質に自信があれば値上げしたほうが差別化しやすく、値上げは価格競争から抜出す最善の方法と言えます。増収増益できるニッチ戦略と正しい価格戦略を学んでみませんか？

日時

令和7年2月20日(木) 14:00~15:30

会場

コンシェルジュプラノ 2階 大ホール

◆個別相談会  
15:30~17:00

対象

中小・小規模事業者向けの内容です。会員・非会員問いません。気軽にご参加いただけます。

おおもと経営オフィス 代表

大本佳典氏

## ●セミナーのねらい

## ●価格設定の考え方

&gt;&gt; 価格の心理的影響と正しい認識

## ●ニッチ戦略で差別化を実現

&gt;&gt; 他社が見逃すニーズへの対応と強みの活用

## ●効果的な値上げと収益向上の実践

&gt;&gt; 客単価アップの具体策

講師

- ・1965年生まれ。民間企業、及び経営コンサルタント会社の勤務を経て2012年に「おおもと経営オフィス」設立。
- ・2016年から札幌市経済観光局の事業「中小企業人材育成・確保支援事業」の支援専門家として登録される。
- ・2018年から中小機構北海道、北海道信用保証協会の労務関連・支援専門家として登録される。
- ・経営相談、講習会、社員研修などを複合的に展開中。中小企業の業績伸長を支援している。



参加申込書

FAX 22-3120

(切り取らずそのままご送信ください)

定員20名

申込締め切り  
2月14日(金)

事業所名		個別相談 ※2社限定 (先着順です)	<input type="checkbox"/> 15:30 <input type="checkbox"/> 16:15
所在地	〒		
参加者		参加者	

申込用  
QRコード

お申込み お問い合わせ先

〒076-0031 富良野市本町2番27号 コンシェルジュプラノ2階

富良野商工会議所 (担当/年代)

TEL 0167-22-3555 / FAX 0167-22-3120