

物価高騰への対策！価格転嫁戦略

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リスクは限りなく低くなります。多くの人が良質なものは高いと思い込んでいるため、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け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？

開催日

令和6年12月9日（月）

開催日

15：00～17：00

会 場

留辺薬商工会館 会議室

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。

【お問い合わせ・お申し込み】

留辺薬商工会議所

(担当：千田)

〒091-0003

北見市留辺薬町仲町6

TEL：0157-42-2221

FAX：0157-42-2600

● セミナーのねらい

～価格転嫁の取組みについて～

● 価格設定の考え方

>> 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

>> 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

>> 客単価アップの具体策

講師

おおもと経営オフィス 代表

大 本 佳 典 氏



- ・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 42-2600 (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
12月6日(金)

事業所名		電話番号	
所在地	〒		
参加者		参加者	

申込用
QRコード

※ 切り取らずにこのままご送信ください。

※ 本申込書にご記入いただきました個人情報は、本講習会のご案内やお問い合わせのみに使用いたします。