

不安を解消！収益を守るための効果的な値上げ手法

小さな会社の価格転嫁のテクニック

値上げしたくても、販売数や集客数への影響を考慮して、価格転嫁に躊躇する経営者は少なくありません。本講座では、値上による売上への影響を客観的に整理し、自社に最適な「値上げの方法」を探り出す方法を分かりやすく解説します。

お客様に逃げられず収益アップにつながる価格転嫁の方法をレクチャーします。

有限会社いろは代表取締役。実店舗の集客や販促戦略、ネットビジネスを中心としたコンサルティングに精通しており、個人事業主から大企業まで、幅広く販促ノウハウを提供している。全国各地の商工会議所や企業にて精力的にセミナー活動もおこなう。日経MJにおいて、毎週月曜日「竹内謙礼の顧客をキャッチ」を連載中。著書は『巣ごもり消費マーケティング』『逆境を活かす店 消える店』（日本BP）ほか60冊以上。



講師：竹内 謙礼 氏

【こんな方にお勧めのセミナーです】

- 値上げしてお客様に逃げられる不安のあるお店
- 値上のタイミングが分からないお店
- 値上げできずに利益が減っているお店

日 程

2024年 **11月5日** (火)

時 間

14:30~16:30

会 場

我孫子市商工会 第三会議室

〒270-1152 我孫子市寿1丁目13番27号

定 員

15名 参加費無料

お申し
込み先

右のQRコードから申し込みフォームに入り、必要事項を送信してください

<https://forms.gle/57jshhNH6nfpwyXcA>

