

持続的な 収益力強化を目的とした 価格戦略策定セミナー

受講料
無料

会員・非会員
問わず

原材料高騰時代を生き抜く！取引先を納得させる価格戦略

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、優秀な社員からや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いえます。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？

セミナーのねらい

1. 価格設定の新しい考え方

値上げできない**5つの理由**
とその打破

2. ニッチ戦略による差別化

価値基準の**価格設定法**

3. 効果的な値上げ実践法

セールスポイントの
効果的な伝え方

令和7年 **7月10日** (木)

時間 14:00~16:00

会場 旭川商工会議所 2階ホール

定員 30名

対象 中小・小規模事業者
(会員・非会員問わず)

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」を創業。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、2020年から北海道商工会議所連合会の支援専門家として登録される。2025年に北海道中小企業総合支援センター・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 22-2600 定員30名 (切らずにそのままご送信ください)

事業所名	〒		
お電話		FAX	
参加者名		参加者名	

申込用
QRコード



申し込み
問い合わせ先

主催：旭川商工会議所 (産業支援部 経営支援課) 〒070-8540 旭川市常盤通1丁目
TEL 0166-22-8414 / FAX 0166-22-2600