

利益を出すための 価格戦略とは？

優良顧客の探し方と高く売れる顧客・商品づくり

競合他社や類似商品に合わせた価格設定は収益悪化の原因となります。さらにネットで価格比較が簡単になったお客様にはコスト積み上げ型や勤に頼った売り手主導の価格設定は通用しなくなります。本セミナーでは、価格競争に陥らず利益を出し続けるための価格設定や顧客の見つけ方、付加価値の付け方を具体的な事例を中心に分かりやすく解説いたします。

- 消費税軽減税率制度と価格転嫁対策のポイントを理解しよう
- 商売繁盛のための価格戦略とは？
- 小さな会社のための付加価値の付け方
- 価格に左右されない顧客の見つけ方・育て方 ほか

渋谷雄大氏

ジャイロ総合コンサルティング(株)

神奈川大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスを樹立。その後、サプリメント専門チェーン事業部門の責任者として、ショッピングセンター・百貨店などへの出店戦略をはじめとして、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受け多店舗展開を達成する。現在は営業強化、店舗戦略、人材育成、販売促進、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。講演数は年間150回を超える人気講師である。中小企業診断士。

日程: **7月27日(金)**
時間: 13:30~15:30
会場: 加西商工会議所

受講料: 無料
対象者: すべての事業者
定員: 20名 ※申込み先着順
主催: 加西商工会議所

受講申込書

TEL.0790-42-0416 FAX.0790-43-1123
加西商工会議所 〒675-2312 加西市北条町北条 28-1 アステアかさい1階

事業所名		お名前	
住所		お名前	
電話		FAX	