

物価高騰対策!

インフレ×人手不足 & 賃上げ対策!

価格転嫁に悩む経営者必見!

価格転嫁攻略法

インフレ・賃上げへの転換期にこそ売上アップのチャンス

近年の物価や人件費の高騰により「売上はあるのにお金が残らない」と悩む事業者の方も多いのではないのでしょうか。「価格を上げたいけれど、顧客離れが怖くて踏み切れない」といった声が多く聞かれます。

本セミナーでは「売上を2倍にするのは意外と容易で現実的」という視点のもと、BtoC 業種(小売・飲食・宿泊など)を中心に適正な価格設定や値上げの伝え方をわかりやすく解説いたします。今日から取り組める具体的な工夫や事例も多数ご紹介し、値上げを「経営改善のチャンス」として前向きに捉える視点を身につけていただける内容です。事業の安定と発展のために、ぜひこの機会をご活用ください。

日時

令和7年

6月30日(月)

14:00~16:00

会場

白山商工会議所 3階研修室

白山市西新町159-2

定員

20名※先着順(締切:6月27日(金))

受講料

無料! どなたでもご参加ください

申込

下の受講申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたは右記二次元コードよりお申込み下さい。



講師

ハンスオン・ジャパン 代表
伸びる会社の仕組づくりコンサルタント
中小企業診断士

かわさき たけし
川崎 雄史 氏



IT企業入社、営業に初任配属2週間後、営業への苦手意識から出社不能に。絶望のどん底で3年先までの営業計画を描き、取引先からの継続的な値下げ圧力、厳しい競争環境にもかかわらず、高い利益率の確保にも成功。3年後、個人で年間売上1.2億円、粗利4.5億円、部門一位のトップセールス売上・利益額となる。全社の営業戦略企画、人材開発、経営企画、幹部役員参謀に抜擢され、歴任。短期(6か月から1年)で成果を求められる、ゼロからの新事業立上げ、企業再建、新規開拓などの修羅場も多数経験している。

講座内容

1. 売上等を意識した価格戦略とは

値上げによって利益率が劇的に改善するメカニズム
売価アップと利益アップの関係を体感する

2. なぜ今、値上げや価格見直しに取組むべきなのか?

Point の一例
パッケージ変更/セット販売/プレミアム商品導入
メニュー再編/ボリューム調整/限定メニューの活用
繁閑差の活用/体験型プラン/選ばせる価格帯設計 など

3. 「高くなった」と言わせない価格の伝え方

顧客心理をふまえた値上げ時のコミュニケーション術
納得感を高める告知文・店頭POP・SNS 発信の実例紹介

4. 国の支援制度を経営改善に活かす

価格転嫁/業務効率化/人手不足対策に使える補助金情報
交渉や価格改定の根拠に活用できる政策・制度の紹介

6/30(月) セミナー『価格転嫁攻略法』 受講申込書

事業所名			TEL	
所在地			FAX	
受講者	①	②		
e-mail	①	②		

送信先

白山商工会議所 中小企業相談所 行

FAX.076-276-3812

お問合せ

白山商工会議所 TEL: 076-276-3811

※ご記入いただいた個人情報は、当所からの各種連絡、情報提供以外の目的には使用致しません。