

小売/サービス業での「値上げ・単価アップ」の技術 ～ 1円でも高く売るアイデア発想術 ～

原材料の高騰や労務費の価格転嫁が十分に図れないとお悩みを抱えている方が大変多くいらっしゃいます。本セミナーでは「値決めは経営！そして“値上げ”こそが 真の生産性向上である！」をキーワードとして皆様の気づきを促し、「今日から実践できる値上げのアイデア発想法」をわかりやすく解説したいと思います。次の打ち手に迷っているという皆様に是非ともご参加いただきたい内容です。

開催概要

日 時： 2025年2月27日（木）
14:00～16:00

会 場： 北とぴあ 701会議室（東京都北区王子1-11-1 7階）

講 師： 中小企業診断士・酒井勇貴（さかいゆうき）氏
合同会社クレイジーコンサルティング代表



【講師略歴】

中小企業診断士/工学修士/経営学修士
独立系ベンチャーキャピタルにて技術ベンチャー企業の
ハンズオン支援や経営コンサルティング業務に従事。
経営コンサルタントとして独立後は新規事業立上げ・ビジネス
モデル構築・営業活性化を中心としたハンズオン支援など
様々な業績向上に向けた実践的なコンサルティングを展開中

定員

30名

対象

中小企業経営者
店舗/販売責任者
各バイヤーの皆さん

内容

- ◆ “値決めは経営”。そして“値上げ”こそが 真の生産性向上?!
- ◆ スモールビジネスは“薄利多売”に要注意！
- ◆ 商品・サービスの“価格”は何で決まるのか？
- ◆ 今日から実践できる値上げのアイデア発想法とは？
- ◆ おまけ

お申込方法

※注意事項などについては、ホームページにてご確認ください。

東商のホームページ上段の「イベントを検索」欄に、イベント番号「205081」を入力して、Enterキーを押すと、申込みページに遷移します。
なお、お申し込みにあたって東商マイページへのご登録が必要となります。