

“ちょうどいい価格”のを見つけ方

一価値を伝え、利益を生むための実践メソッド

値決めは経営であるという考え方にあるように、値決めを「いくらで売るか」「いくら稼ぎたいか」といった単なる目標設定として捉えるのではなく、**事業方針と連動する「経営」そのものである**と位置づけ、物価高対策のヒントをお伝えします。

顧客視点に立ったアプローチ法など、**BtoC向けの事業をしている方は必見です！**

開催概要

日時

2025年11月26日（水）
14:00～16:00

Zoom開催

（各自事務所・ご自宅からご参加ください）

※11月19日（水）申込締切
※セミナー前日までにミーティングIDと
パスコードを頂いたメールアドレス宛に
ご連絡します。

講師

合同会社ロータステーブル
小沼 梨沙 氏

～プロフィール～

中小企業診断士
管理栄養士 ほか



飲食店や小売店、サービス業など
現場に寄り添った支援を重視し、
価格設定や店舗運営に関する実践的なアドバイスを得意とする。
経営相談の実績は年間200件以上、延べ1,500件以上。
現在は、公的機関にてアドバイザー業務や講師業に従事し、これまでの登壇回数は450回以上、専門職大学院の客員教員としても活動している。

対象

都内の事業者（定員40名・先着順）

～こんな方におすすめ～

- ✓価格設定に苦手意識がある
- ✓他社との違いを価値に変え、価格に反映したい。
- ✓どんぶり勘定をやめ、利益の仕組みを知りたい。

内容

- ・値段を決めるための3つの視点
- ・コスト計算と利益構造の理解
- ・有形/無形商材を組み合わせた価値提供
- ・同業他社との比較分析手法

申込方法

東京商工会議所HP内、ロゴ横の「イベント検索欄」に
“206200”と検索し、お申込みください。

イベントを検索

※申し込みには東商マイページ登録（無料）が必要です。
※申し込みたい情報は当該セミナーに関する連絡・記録、
東京商工会議所からの各種情報提供のために使用いたします。

二次元コードからも
申し込み可能！

