

今すぐ1円でも多く利益を手にする 値上げの技術

持続可能な経営の基本は、“売上を増やして経費を下げる”ことを同時並行で行い、利益を最大化することにあります。昨今、“生産性向上”というテーマで中小企業の利益を増やす取り組みが注目されていますが、その多くは“経費の最小化（時短や効率化等のコスト削減）”にとどまっています。一方で、“売上を増やす”ことには殆ど手が付けられていない中小企業が大半です。その理由は、“売上アップ＝客数アップ”という難易度の高い集客策ばかりで語られてしまうからです。しかし、売上アップ策は集客だけではありません。“客単価を上げる”ことも極めて有効な売上アップ策です。

そこで本セミナーでは、“今すぐ1円でも多くの利益を手にする値上げの技術”を余すことなくお伝えすることで、中小企業の皆様の業績向上をサポートいたします。この機会に奮ってご参加ください。

開催概要

- 日 時：2026年10月29日(木)14時～16時
- 会 場：北とぴあ701会議室
- (北区王子1-11-1) JR/東京メトロ王子駅から徒歩3分
- 定 員：30名
- 講 師：合同会社クレイジーコンサルティング
代表社員／中小企業診断士 酒井 勇貴氏



＜講師略歴＞ 中小企業診断士／経営学修士(MBA)/東洋大学大学院非常勤講師／合同会社クレイジーコンサルティング代表社員 長岡技術科学大学大学院工学研究科修了。メーカ研究者・ベンチャーキャピタル・ベンチャー経営陣という3つの経験を駆使。従業員数人から1万人規模まで、業種業態・規模を問わず、ゼロからの事業立ち上げや生産性向上のハンズオン支援を得意としている。

内容

- 経営の“生産性向上”は“高く売れるか否か?”で決まる!
- そもそも“価格”とはいったい何で決まるのか?
- 商品・サービスを1円でも高く売るアイデア発想術
- “売った顧客にもっと売る”で利益は芋づる式に増えていく!

その他

★先着順★セミナー前後に講師による個別相談会を開催します!

新規事業・売上拡大・資金繰り・補助金・事業計画策定等、経営に関するご相談であればなんでもOKです。13時～13時30分または16時～16時30分にてご相談を承ります。ご希望の方はセミナー申し込みフォーム内の「個別相談を希望する方」にてご希望の時間をご回答ください。先着順とさせていただきます。

お申込方法

※申込締切は10月27日(火)までです。

※お申し込みには別途東商マイページへの登録が必要となります(登録無料)。

東商HPからの申込

挑みつづける、変わらぬ意志で。

東京商工会議所

イベント・セミナー

アクセス

JP EN

イベントを検索

サイト内を検索

東商HP上段の「イベントを検索」欄に、イベント番号「207714」を入力して、検索すると、イベントページに遷移します。

※ご提供いただいた情報は、本事業のほか東京商工会議所が主催する各種事業のご案内(DM及びFAX)のために利用させていただきます。なお、今後の送信を希望されない場合は、お手数ですが、東京商工会議所ビジネスサポートデスク東京北までご連絡ください

スマホカメラからの
読み取りはこちら→

