

価格転嫁対策としての客数・客単価を上げる「値段のつけ方」

# プライシング（価格）戦略 セミナー

無料



「安くすれば売れる」という時代は終わりました。価格は商品特性の一つに過ぎません。同じモノでも所得階層によって認識は違います。価格が高いから「良い」と思い込むウェブレン効果を活用して大きな利益を上げている企業もあります。最新の経済論をベースにした価格接待戦略を学ぶことで、本当の意味で「儲かる企業」への変革が可能になります。



## 【講師】大木ヒロシ 氏

ジャイロ総合コンサルティング㈱ 顧問  
年間講演回数 200 回という、超人気講師がジャーナリストとしての経験に基づいて最新の経済理論から読み解くこれからの時代の繁盛店づくりの実務ポイントです。ぜひ、お聞きください。

## セミナー内容

- 消費税軽減税率とは・・・
- 価格転嫁とプライシング戦略デフレを乗り越える店・人づくり
- 中小店だから勝てるポイント
- 入り易い店、覗きたくなる DP のポイント
- 10 円下げて売上 2 倍以上のプライシング
- マジックナンバーの活用で確実に売れる
- 価格を下げて粗利を上げるホント儲かる店

【日 時】平成31年1月16日(水) 14:00~16:00

【会 場】本庄商工会議所会館2階 会議室

【定 員】30名

【受講料】会員・非会員問わず **無料**

## 【お申込み】

F A X で直接本庄商工会議所へ  
お申込みください。

FAX : 0495-24-3003 担当 : 飯島

事業所名		業 種	
住 所		T E L	
参加者名		F A X	