

物価高騰や賃上げに対応するための

販売促進 セミナー

商品の価値を効果的にアピールして 自社のファンを作ろう

近年の物価高騰や従業員の最低賃金の引上げで経費が圧迫され、なかなか利益が上がらない…そのようなお悩みはございませんか？こうした外的要因は今後も継続することが予想されます。厳しい環境の中、利益を確保し事業を継続するためには、売上の確保が重要です。本セミナーでは売上確保のために必要な価格転嫁の方法や自社商品の効果的なアピール術について学ぶことができます。ぜひご参加ください。

日時

第1回 価格転嫁のテクニック

令和6年 **7月12日** [金] 13:00~15:00

第2回 新規顧客獲得!効果的な集客戦略

令和6年 **9月12日** [木] 14:00~16:00

個別相談会 ***3枠** ※1者最大1時間、時間は別途ご連絡します。

令和6年 **9月13日** [金] 10:00~14:30

会場

高知商工会館 高知市本町1-6-24

セミナー(7/12、9/12) **3階 寿の間**

個別相談会(9/13) **2階 桐の間**

※駐車場は近隣のコインパーキングをご利用ください。



有限会社いろは

代表取締役 **竹内 謙礼** 氏

講師経歴

1970年生まれ。大学卒業後、出版社、観光施設の企画広報担当を経て、2004年に経営コンサルタントとして独立。楽天市場において2年連続ショップ・オブ・ザ・イヤーを受賞したほか、複数のネットビジネスの受賞履歴あり。

実店舗の集客や販促戦略、ネットビジネスを中心にしたコンサルティングに精通しており、個人事業主から大企業まで、幅広く販促ノウハウを提供している。

全国各地の商工会議所や企業にて精力的にセミナー活動もおこなう。また、経済誌やWEBニュース等への連載や寄稿のほか、日経MJにおいて、毎週月曜日「竹内謙礼の顧客をキャッチ」を執筆中。

取材した企業は400社を超える。著書は『巣ごもり消費マーケティング』『ネットショップ運営攻略大全』(技術評論社)、『売り上げがドカンとあがるキャッチコピーの作り方』(日本経済新聞社)、『会計天国』(PHP研究所)ほか60冊以上。

参加費無料

定員30名様

個別相談会 3枠

申込は
お早めに!

※事前予約制です。

申込方法は裏面をご確認ください。

第1回

令和6年 **7月12日** [金] 13:00~15:00

価格転嫁のテクニック

値上げしたくても、販売数や集客数への影響を考慮して、価格転嫁に躊躇する経営者は少なくありません。物価が上がった時の注意事項や値上げによる売上への影響の客観的な整理の仕方、適正価格の設定方法など、値上げをしてもお客様に好かれる方法を分かりやすく解説します。

第2回

令和6年 **9月12日** [木] 14:00~16:00

新規顧客獲得！効果的な集客戦略

集客を増やすための考え方や新規顧客を増やすためのチラシ作成方法のノウハウ、QRコードを使ったホームページやSNSへの誘導方法、新規顧客をリピーターに変える方法など、実例を用いてわかりやすく解説いたします。

個別相談会

令和6年 **9月13日** [金] 10:00~14:30

セミナーで学んだことをもとに、講師に個別具体的に質問することができます。

申込締切

第1回 7月5日(金)

第2回 9月6日(金)

参加を希望される方は、下記の方法でお申し込みください。

二次元コード

高知商工会議所HPからお申し込みください。

7月申込QR

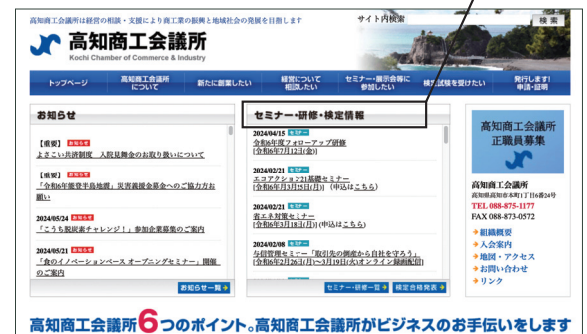
9月申込QR



もしくは

高知商工会議所HP

セミナー・研修・検定情報 → 販路開拓セミナー



ご記入いただきました情報は、高知商工会議所からの各種連絡、情報提供、講師への参加者名簿提供のために利用させていただきます。

〈お問い合わせ〉 **高知商工会議所 経営支援1課** (國友・山崎・佐藤)

TEL:088-875-1176 E-mail:keian@cciweb.or.jp