

# もう値上げは 怖くない！

## ～顧客を離さず利益を 確保する値上げ戦略～



たなか さとこ

株式会社ミセラボ代表取締役 **田中 聡子** 氏

老舗百貨店にて販売、バイイング、ブランディング、商品開発などを経験後、中小企業診断士として独立。小売業やサービス業を中心に、「また来たくなるお店づくり」をコンセプトに経営戦略、マーケティング、販売力・接客力強化の支援や研修を行う。「すぐ出来る！」をモットーとした百貨店での経験を活かした各種セミナーは「わかりやすい」「やってみたい」と大好評。

### 価格高騰が続く現在において値上げを「経営を守る一手」として考える

#### ① 「うちのお店」を 再確認

- ・ご来店の理由とは？
- ・値上げと利益の関係は？

#### ② 上手な値上げの すすめ方

- ・欲しくなるのは、どんな時？
- ・ウチの商品、値上げしたら  
どうなる？

#### ③ 値上げ後も“ずっと”愛される お店であり続けるために

- ・買う価値がある、って伝えよう！～価値とは？～
- ・値上げの前でもできること
- ・地域のお店と「きょうそう」しよう

日時

**令和8年3月2日** **14:00～16:10** 開場 13:30

会場

**アストプラザ  
会議室 1**津市羽所町700  
アスト津4F

定員

**30名** 程度  
(先着順)

対象

**飲食業や小売業などBtoC事業者におすすめ！**  
市内で事業を営む個人事業主の方／  
経営者及び経営企画スタッフなど経営に携わる方

主催：津市ビジネスサポートセンター／津市-三重大学連携・企業成長支援室  
共催：三重大学教育推進・学生支援機構リカレント教育センター

**津市ビジネスサポートセンター 経営支援課**

TEL: 059-236-3355 E-mail: 229-3360@city.tsu.lg.jp

〒514-0131 三重県津市あのとつ台四丁目6番地1 あのとつピア1階

**参加申込期限  
2月26日(木)**