

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

田中 聰子 氏



株式会社ミセラボ代表取締役

老舗百貨店にて販売、バイイング、プランディング、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、「また来なくなるお店づくり」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 **月** **会場** アストプラザ
14:00~16:10 **会議室1**
開場 13:30 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 三重県津市あのつ台四丁目6番地1 あのつピア1階

参加申込期限
2月26日(木)

