

キャッシュレス事業をチャンスに
効率化と売上アップのいいとこどりを目指す!

価格転嫁 対策の ポイント

物価高騰に負けない価格設定とキャッシュレス決済の有効活用

令和7年7月16日(水)
14:00~16:00

◆会場 白い森ショッピングセンター
アスモ3階多目的ホール

◆受講料 無料(各事業所から複数の受講可能)

〈お申し込み方法〉

下記申込欄にご記入いただき、**FAX**にてお申込みください。

主な講座内容

- ・デフレからインフレ時代の経営へ
- ・キャッシュレス決済のメリット・デメリット
- ・キャッシュレス決済を活かす価格転嫁
- ・価格戦略と価格設定の切り口
- ・主に BtoC の価格転嫁対策
- ・価値訴求のマーケティング強化
- ・相手の納得を得る付加価値の考え方

国際情勢から仕入れ価格等が高騰し、経営への影響が表面化しています。環境が変化する中で事業を継続させるためには、同じ価格設定による利益を削るだけの事業方針からどこかのタイミングで価格転嫁をしなければなりません。

また、キャッシュレス事業を機に価格の見直し(価格転嫁)を考えてみてはいかがでしょうか。手数料分もしっかり転嫁して、利益を確保しつつ、キャッシュレス決済による効率化についても解説します。

〈講師プロフィール〉

たかはし ひろし

高橋 寛 氏

- ・ビズシア株式会社代表取締役
- ・中小企業診断士



1998年酒類卸会社入社。既存顧客を中心とした営業活動と新規開拓に従事し新支店の立ち上げを経験。本社営業企画マネージャーとして商品バイヤー、地域の農産物を活用したPB開発に従事。その後組織小売業との取引を担当する広域流通部の部長として全体のマネジメントを担当。2021年にかしま経営コンサルティングを開業、2022年にビズシア株式会社を設立し、中小企業の経営支援を行う。

〈主催〉 小国町商工会

TEL:0238-62-4146

7/16(水)開催 『価格転嫁対策のポイント』 受講申込書

FAX:0238-62-4156

(申込日:R7年 月 日)

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者名			(複数可能)

※ご記入いただいた情報は本セミナーに関する運営のみに利用し、取扱いにつきましては個人情報保護法に則り、厳重に管理いたします。