

～事業再生のプロが伝える～

イチから見直す「値下げ脱却の販売戦略」

講師

株式会社経営総合サポート 取締役 /

新潟中央会計税理士法人 堤 辰之介 氏



平成29年 6月 21日 (水)

午後 6:30～午後 8:30

受講料:500円 定員:20名

会場 IPCビジネススクエア

新潟市中央区西堀通6番町866番地 NEXT 21 12F

堤 辰之介 氏 (株)経営総合サポート 取締役 / 新潟中央会計税理士法人

1980年新潟市生まれ。既存ビジネスに囚われない発想で事業戦略の策定や組織改善を中心として、好業績の企業に対するコンサルティングのみならず、事業再生や金融機関対策などのコンサルティングを展開。

2016年 新潟県信用保証協会の外部専門家に就任し、(株)マネジメントパートナーズ(東京・港区)のコンサルタントとしても稼働中。県内外問わずセミナー講師実績も豊富。

主な内容

- 「販売不振で悩んだらまず値上げ検討」のなぜ
- 「手軽軸」「商品軸」「密着軸」で小手先の手法に頼らない販売戦略とは
- ペルソナ(仮想顧客)を意識してターゲットに刺さるPRを作ろう

- 値引やクーポン券では低価格に慣れた消費マインドを高めることが難しくなっています。「安い価格できめ細かい商品展開をすること」は果たして正しい戦略なのでしょうか。
- 本セミナーでは、販売戦略の一つである「価格戦略」について、事例等を交えながら分かりやすくお伝えします。商品やサービスのプライシング(価格設定)や、販売戦略に課題を抱えている方などにおすすめの内容です。
- 自社の商品やサービスのストロングポイントを見つめ直す良い機会ですのでお気軽にご参加ください。

お申し込み・お問合せ:

(公財)新潟市産業振興財団(通称:新潟IPC財団) ビジネス支援センター
〒951-8061 新潟市中央区西堀通6番町866番地 NEXT21 12階

TEL: 025(226)0550

FAX: 025(226)0555

info@niigata-ipc.or.jp



会場アクセス



IPCビジネススクエア（新潟IPC財団 ビジネス支援センター隣り）
 ※専用駐車場はありません。公共交通機関もしくは周辺駐車場をご利用ください。

定員・受講料



□定員:先着20名

□受講料:500円

FAXでのお申し込みは、下記をご記入のうえご送信ください。

FAX 025(226)0555

ホームページ(<http://niigata-ipc.or.jp/>)からのお申し込みが便利です【24時間受付】

イチから見直す「値下げ脱却の販売戦略」

平成29年6月21日(水)
 午後6:30～午後8:30

申込者氏名	フリガナ	会社所在地	(〒 -)
会社名	フリガナ	FAX	() -
電話	() -		
E-mail	※受講受付確認メールを送りますのでお間違えないようにご記入ください		

記入いただいた氏名、会社名等の個人情報は、主催者及び講師が次の目的で利用します。利用目的:受講確認, 受講者への連絡, 今後の事業内容のご案内