

利益アップの秘訣、
学びましょう!

価格高騰に負けない! 商品価値が伝わる収益向上セミナー

原油価格や物価高騰などの影響により事業者にとって厳しい状況が続いています。この状況に負けない企業体質を築いていただくために、当セミナーでは「値決め術」や「利益感度分析」、「商品価値の伝え方」、「顧客データ活用」など、**利益アップにつながる手法について事例を交えて分かりやすくお伝えいたします。**ぜひ、この機会にご参加いただき、利益率の向上につなげてください。

日時 令和5年 **10月24日**(火)
14:00~16:00 (受付開始13:30~)

受講無料
要事前申込

場所 すこやかセンター 2F会議室
(米沢市西大通1丁目5-60 TEL:0238-24-8181)

定員 **40**名(先着順) ※1企業につき原則1名まで

持ち物 筆記用具

その他 体調不良(発熱や倦怠感、咳など)が見られる場合は、参加をお控えください

お申込
下記いずれかの方法にてお申し込みください。
①右記二次元コードを読み取り、WEB申込フォームより必要事項を入力・送信
<https://forms.gle/B7HLPDAwNDLaxNFS7>



②下記申込書に必要事項をご記入のうえ FAX、または郵送

お申し込み先
米沢商工会議所 中小企業振興部
〒992-0045 米沢市中央4丁目1-30
TEL:0238-21-5111 / FAX:0238-21-5126

講演内容

- ◆ 価格の心理学を活かした値決め術
- ◆ 原価高対策には、利益感度分析で利益アップ
- ◆ お金の流れが一目でわかる図解化メソッド
- ◆ 商品価値の伝え方、販促ツールの活用法
- ◆ 顧客データ活用とリピート率の増加など

講師

こんどう としひろ
近藤 敏弘 氏

RFM Laboratory 代表
リピートファンマーケティング専門家

明治大学大学院グローバルビジネス研究科卒、経営管理修士 (MBA)。広告会社、広告調査会社・配信会社などを経て株式会社博報堂コネクトに入社。東証一部上場企業をクライアントとし、サプリメント通信販売の戦略立案を担当。11年間にわたり、企業のコンタクトセンターの運営や、ダイレクトマーケティングの設計を手がける。2020年に独立起業し「RFM Laboratory」を設立。企業の顧客・購買データの活用アドバイス、長く買い続けていただける顧客づくりの仕組み化などをサポートしている。

10月24日開催「商品価値が伝わる収益向上セミナー」受講申込書 ※切り取らずに FAX してください

米沢商工会議所 宛 (FAX0238-21-5126)

令和5年 月 日

事業所名	業種
所在地	電話
メールアドレス	F A X
参加者	

※ご記入いただいた個人情報は主催者からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。
※定員超過等で受講できない場合はご連絡いたします。