

増税時代の今こそ学ぶ!

転嫁された値札を見て、お客様は何を思うのか?

ココが知りたかった! 価格の心理学

～“価値”と“価格”と“消費者心理”～

消費税増税により価格の設定から価格の改訂まで価格の重要性が今まで以上に増しています。その中でお悩みの方も多いのではないのでしょうか。価格は企業の利益の大半を決める重要な事であるのにそれに気づいていない方も見受けられます。本講でそんな価格をもう一度考えてみましょう。きっと目からウロコの発見があるはず!?

◎講座内容



かわい まさなお

河合 正尚 氏

河合中小企業診断士事務所 代表

- ・消費税増税による影響と価格表示の変化
- ・価格の設定はなぜ重要なのか (客数増と客単価 UP、取り組む順番は?)
- ・利益意識の大事さ (価格変化の利益への影響は?)
- ・低価格では生き残れない (価値と価格の関係は? 価格以外の勝負する方法は?)
- ・価格の心理学 (価格と消費者心理、値上げは一気に? 徐々に? 損する事、得する事、高いと買う人・高くても買う人・安くないと買わない人、今日の1万と来年の1万千円)
- ・価格の決め方とは (多段階式、コトラーのプロセス、アンケート、最低価格)
- ・値上げの方法とその成功事例 など

会計事務所・製薬会社・名古屋のITベンチャーなど4社を経験。中堅IT企業の管理本部副部長を経て独立。その中でいくつもの倒産や合併を経験し、業務改善からインターネット通販サイト立ち上げ運用・決算業務・資金繰り・人事採用・各種銀行交渉・管理会計・制度会計・販売・販売管理・マーケティングなど様々な業務を経験する。机上の空論でない実際の経験と知識を元に管理会計・キャッシュフロー会計をベースとした倒産しない仕組み作りを提案する経営コンサルティングを行っている。

開催日時 平成27年 **11月27日(金)**
14:00～16:00

定員 **30名**
定員になり次第締め切ります。

会場 **武生商工会議所 3階 会議室**
(越前市塚町101)

受講料 **無料**
(会員・非会員問わず)

主催 **武生商工会議所 商工相談所**

お問い合わせ
TEL:0778-23-2020

◆お申込み方法: 下記に必要事項をご記入いただき、そのまま FAX にてお申し込みください。

11/27(金)開催 「価格の心理学」 受講申込書

武生商工会議所 行き FAX:0778-23-4234

お申込み日(H27/ /)

| 事業所名 | 会員 | 非会員 |
|-------|----------|-----|
| 所在地 | TEL () | |
| | FAX () | |
| 受講者氏名 | (複数申込み可) | |

お申込みいただいた皆様の情報は、当会の事業の詳細案内や事業の遂行など、当会活動のためにのみ利用させていただきます。