

物価高騰に打ち勝つ！価値を伝えて利益を確保する

「売れる仕組みづくり」実践セミナー

こんなお悩みありませんか？

原材料費やエネルギー価格などコスト高騰が続く今、「良い商品・サービスなのに、適正価格で売れない」「値上げによる客離れが心配」とお悩みではありませんか？物価高騰下において利益を確保するためには、無理な値下げ（価格競争）に陥るのではなく、お客様が「買いたくなる」理由を理解し、自社の高付加価値を正しく伝えることが重要です。本セミナーでは、お客様の意思決定プロセスを解明し、値上げや高付加価値商品でも納得して購入してもらうための具体的な仕掛けや販促のコツをお伝えします。専門知識がなくても明日からすぐに実践できる、利益確保のための具体的な実務ノウハウです。



— 主な講座内容 —

【物価高騰時代を生き抜く「価値の伝え方と売れる仕組み」の基本】

なぜ今、コスト増の中で「顧客視点」に立つことが求められているのか。価格競争から脱却し、利益を確保する売上アップの方程式を解説します。

【体感ワークで学ぶ購買プロセス】

ワークショップを通して、お客様が値上げ後でも購入に至る際の意思決定プロセスや、価値を感じるポイントを体感・理解していただきます。

【納得して買ってもらう「価値の伝え方」と販促術】

買い手の心を惹きつけ、価格以上の価値を正しく納得してもらうためのキャッチコピーや表現のコツを事例とともに紹介します。

【思わず買いたくなる売場・お店作り】

視覚や感情に訴えかけるディスプレイやPOPの活用など、費用をかけずに販促効果を高める売場づくりの手法をお伝えします。

【明日からできる利益確保のアクション設計】

自社・自店の強みを再発見し、顧客視点に基づいた高付加価値化と「売れる仕組み」を自社で実践するための具体的なステップを明確にします。

開催日時 **2026年 10月21日(水) 14:00~16:00**

会場 **タスパークホテル長井3階 アゼリア**

(長井市館町北6-27)

受講料 **無料** (会員・非会員問わず)

対象 **中小・小規模事業者**

定員 **20名** (先着順)

〈講師プロフィール〉

きたはら いちろ

北原 市路 氏

グローバル・マーケティング(株)

中小企業・小規模事業者のマーケティング支援、展示会出展支援、生成AI活用支援を行う。支援や、自社の展示会出展で培ったノウハウを活かしたセミナーにも多数登壇している。



〈お申し込み方法〉

必要事項をご記入いただき、FAXもしくは二次元バーコード(Web)にてお申込みください。

■FAXでのお申込み 10/21(水)開催『売れる仕組みづくり実践セミナー』受講申込書

長井商工会議所 行⇒ FAX:0238-88-3778 (申込日: R8年 月 日)

事業所名		TEL	
所在地	〒	メール	
受講者名	(複数のご参加可能)		

■Webからのお申込みはこちら



スマホで読み取ってお申込みフォームへ