

中小企業はこう仕掛けよう！消費税引上げ後も利益を増やす！

そこが知りたかった！

目標利益
達成！！

客単価
アップ

7

つの

法則

- ① 薄利多売を中小企業が真似すると失敗する理由
- ② 安売りで集客して儲かるビジネスモデルとは？
- ③ 思わず1ランク上を買ってしまう価格の決め方
- ④ 個人客でなく法人取引する為のアプローチ手法
- ⑤ 付加価値のある商品やサービスを企画する方法
- ⑥ クレジットカードなど決済方法の改善が効果的
- ⑦ 顧客1人に何度も買ってもらう仕組みの作り方



- 日 時 3月7日(水) 20:00~22:00
- 会 場 上野商工会議所 ホール (ハイトピア伊賀 3F)
- 受講料 無 料
- 定 員 50名 (定員に達し次第、締め切ります)
- 主 催 伊賀市、上野商工会議所中小企業相談所
- 申 込 お電話または下記申込書に必要事項を記入の上、FAXにてお申込みください。
- 問合せ 上野商工会議所 TEL:0595-21-0527

よこた しゅうりん イーンスパイア(株)代表取締役
横田秀珠 氏 ネットビジネス・アナリスト

昭和46年生まれ。広島県出身。広島大学 理学部 数学科卒業。(財)にいがた産業創造機構の専門家登録、オールアバウトProFile、Yahoo!知恵袋、教えてGoo!のITコンサルタントやFM新潟の番組審議委員としても日々活躍中。2014年より公立長岡造形大学「情報リテラシー論」講師として登壇中。

FAX:0595-24-3857

セミナー受講申込書

平成30年 月 日

事業所名		住 所	
電話番号		F A X 番号	
受講者名		業 種	小売・卸売・サービス・製造・建設・その他

※ご記入いただいた情報は、当会からの連絡、情報提供のために利用するほか、今後セミナー開催のための実態調査に利用することがあります。