

価格転嫁セミナー

新たな販売チャネルによって高単価商品を販売する

原材料費や物流費の上昇に対し、既存顧客への値上げだけでは収益改善に限界があります。そこで、地産品のライブコマースやサービス内容の動画配信など、新たな販売チャネルを構築する必要があります。

動画を通じて、生産背景、品質、技術、利用体験を具体的に伝え、顧客は価格だけでなく商品・サービスの価値を基準に判断できます。価値を評価する新しい顧客へ直接販売できるため、既存市場では売りにくかった高単価商品の販売が可能になります。

1. 日 時 令和8年**9月25日（金）15:00～16:30**

2. 場 所 勝山商工会館 2階 青年部室

3. 講 師 戦略組織コンサルティング合同会社

むらかみ のぶ お
村上 統朗 氏



【プロフィール】実務とコンサルティングの視点から、事業会社における新規事業の立ち上げや、個人の創業支援に多数取り組む。現在、さらに学術的な視点も取り入れ、博士論文では、産地におけるファミリービジネスのイノベーションの仕組みを明らかにした。金沢星稜大学 経済学部経営学科 教授。

4. 研修内容

- ・コスト削減型経営から高付加価値型経営への転換
- ・新たな顧客に選ばれる商品・サービスの開発方法
- ・地産品ライブコマースとサービス業の動画配信による高単価販売事例
- ・EC、ライブ配信、動画を活用した新たな販売チャネルの構築

5. お問い合わせ先及び参加申込先（下記「参加申込書」をご活用ください。）

勝山商工会議所 中小企業相談所 TEL:0779(88)0463 メール:katsuyamacci@katsuyamacci.or.jp

価格戦略セミナー 参加申込書（FAX：0779-87-0515）

※TEL、メールでも受付いたします。

事業所名 _____

参加者氏名 _____

連絡先（電話・携帯） _____



（QRコードから申込できます）