

市場・顧客に受け入れられる価格とは？ 利益を生み出す価格戦略

～ 消費財メーカー・卸売・小売業・サービス業のための、競合に勝ち、お得感を与える適正価格の決め方 ～

販売価格戦略セミナー

開催のご案内

儲かっている会社は、原価の積上げや、競合価格を参考にした売り手側の押し付け価格だけでは通用しないことを知っています。適正な価格は、「原価」「競合価格の影響度」「顧客の価値判断」といった複合的視点で設定されるべきです。これは特に消費財メーカー・卸売、小売業・サービス業など、対エンドユーザービジネスに有効な価格設定法です。

本セミナーでは、適正価格を把握するための科学的分析により、妥当価格を見出す具体的手法をわかりやすく解説いたします。

要務ご多用の折りとは存じますが、経営者、経営幹部、営業・販売部門等の責任者、担当者の方にとりまして、大変役立つ内容となっておりますので、多数の方のご参加を賜りますようご案内申し上げます。

とき 平成24年2月2日(木) 10:00～16:30

ところ アルファあなぶきホール
小ホール棟4階 大会議室
高松市玉藻町9-10 TEL (087) 823-3131

講師 (有) アクチャーコンサルティング 代表取締役
増収・増益のM-One戦略コンサルタント

ご参加いただきたい方 **岩月 康隆 氏**

- 営業、販売・マーケティング部門の責任者・担当者
- 経営者・経営幹部
- 経営・企画の責任者・担当者
- 本セミナーに御関心のある方

セミナープログラム

1. 不況期こそ利益を確保する価格設定をせよ！ 6. 値ごろ感を出す価格はこう決めよ！

- (1) 強まる節約志向と企業のコストダウン
- (2) こんな価格の決め方ではお客様が離れていく
- (3) 厳しい値下げ要求を切り抜けるためには？

- (1) コレを守れば怖くない！値下げの鉄則
- (2) 値崩れを起こさない値引きの秘訣
- (3) 顧客の安定化には支払いのタイミングも考慮しろ

2. 価格設定で失敗している企業がたくさんある！ 7. これを使え！利益を残す6つの価格設定法

- (1) 価格の経済原則を知っているか？
- (2) 値決めは経営の重要な要素
- (3) 値決めの科学的根拠を持っているか？

- (1) 新商品の市場投入価格には2種類ある
・シェアを一気に上げる価格、長期にわたって利益を上げる価格
・高価格で入るか？低価格で入るか？その選定基準はこうだ

3. 営業担当者はなぜ価格交渉に弱腰になるのか？

- (1) 営業担当者はいつもこの恐怖心と戦っている
- (2) 新規獲得の口実価格のまま放置していないか？
- (3) 営業担当者は顧客情報を把握して見積もりをしているか？

- (2) 本当の原価の算出式を知っているか？
・利益の数字をとり間違えていないか？2つの利益数字
・採算原価計算がわかれば腹を据えた値付けが出来る
- (3) 顧客数・売上・利益を最大にする価格はコレでわかる
・適正価格がわかる簡単顧客アンケート
・最大利益をもたらす価格を特定するアンケート分析手法

4. お得感を与え、利益を確保する価格の心理トリック

- (1) 安いイメージはこうしてつくられる
・高いと感じさせない心理的技法
- (2) 「おまけ」と「割引」どちらが効果的か？
・消費者が「お得」と感じるのはどちらだ
- (3) 顧客はいつも3つの価格を比較している
・このキーワードをいつも意識しろ！
- (4) 値下げして優良顧客が離れることもある

- (4) 競合の値引きにどう対抗するか
・対抗すべきか否か、その判断はこの数字を使え！
・シェアでわかる！競合の値引の自社への影響度
- (5) 売れ筋価格をコレで引き上げる！
・売れ筋価格をコントロールする手法
- (6) 低価格戦略はいつから入れればいいのか？
・ライフサイクルにあった価格戦略をどう組むか
・低価格化のタイミングはコレを分析すればわかる！

5. 高価格でもお客様が離れて行かない3つの具体策

- (1) ブランディングの効果
- (2) 価格の維持はターゲットの絞込みで出来る
- (3) カテゴリーの差別化で価格が変わる

8. どれを活用するか！値付けの3分類法、10のアイデア

- (1) 顧客を差別化する値付け法
- (2) 競争優位を仕掛ける値付け法
- (3) 商品トータルで儲けを考える値付け法

※プログラム内容は一部変更する場合があります。

主催：四国生産性本部

ホームページ：<http://www.spc21.jp/> 四国生産性本部

検索

申込要領

参加費

会員企業 26,250円 (税込み)
 会員労組 13,650円 (税込み)
 一般企業 31,500円 (税込み)
 一般労組 16,800円 (税込み)

※参加費には、テキスト・昼食代を含みます。
 ※会員企業様には複数参加割引
 (3名以上ご参加の場合、21,000円)の特典があります。

お申込み方法

下記参加申込書に所要事項をご記入のうえ、平成24年1月31日(火)までにファクシミリまたは当本部のホームページにてお申込みください。

申込受付後、申込者様宛に「受付のお知らせ」をお送りいたします。

平成24年2月1日(水)以降の参加取消の場合、参加費の返却はいたしかねますので、代理の方のご参加をお願いいたします。

参加費の支払い方法

請求書を郵送いたしますので平成24年2月1日(水)までに、四国生産性本部口座へお振り込みをお願いいたします。

尚、恐れ入りますが、振込手数料は貴社にてご負担願います。

また、原則として領収書を発行いたしておりませんので、必要な場合はご連絡ください。

お申込みお問合せ先

四国生産性本部
 「販売価格戦略セミナー」係

〒760-0033 高松市丸の内2番5号 (ヨンデンビル4階)
 TEL (087) 851-4262 FAX (087) 851-4270
 HP: <http://www.spc21.jp/>
 E-mail: toiawase@spc21.jp

講師紹介

有限会社アクチャーコンサルティング 代表取締役
 増収・増益のM-O-ne戦略コンサルタント

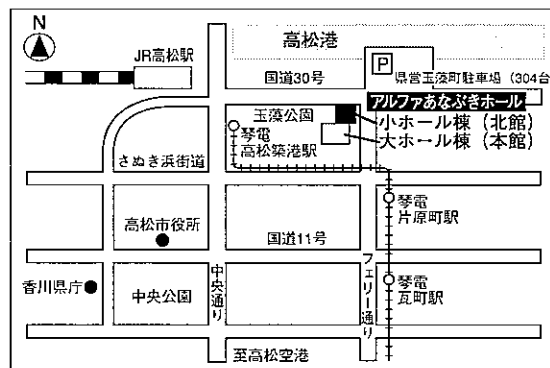
岩月 康隆 氏

大手百貨店、中小デベロッパーを経て1992年実践コンサルタントとして独立。以来、増収・増益のM-O-ne戦略コンサルタントとして、「現場で使える実践的な指導」をモットーに成果を出すコンサルティングで150社以上の企業において増収・増益を実現している。結果を残せる「強い営業・強い営業組織」をつくるには、

(1) マーケット対応力 (2) マネジメント力 (3) モチベーション力の3つが絶対条件であることから、3つのMをキーワードにしたM-O-ne戦略を唱導している。

戦略指導⇒戦術指導⇒実践指導のブレイクダウンの指導方法には定評があり、常にセミナー受講者に評価が高い、「役に立つ」と答えた充実度No.1講師として有名。

会場案内図



アルファあなぶきホール (香川県民ホール)
 小ホール棟4階 大会議室

〒760-0030 高松市玉藻町9-10 TEL (087) 823-3131

交通 ●JR高松駅より徒歩10分 ●琴電高松築港駅より徒歩8分 ●琴電片原町駅より徒歩10分
 駐車場 ●近くに県営玉藻町駐車場(304台)があります。(有料)

※ 個人情報の取扱いについて

- 参加申込によりご提示いただきました個人情報は、当本部の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。なお、当本部個人情報保護方針の内容については、当本部ホームページ (<http://www.spc21.jp/>) をご参照願います。参加されるご本人、申込責任者の皆様におかれましては、内容をご確認・ご理解の上、お申込みいただきますようお願いいたします。
- 個人情報は、本セミナーに関わる参加者名簿等の作成ならびに当本部が主催・実施する各事業におけるサービスのご提供や事業のご案内のために利用させていただきます。但し、法令に基づく場合などを除き、第三者に開示、提供することはありません。
- 個人情報の開示、訂正、削除については、業務部個人情報保護担当窓口 (TEL 087-851-4262) までお問い合わせください。

H24.2.2

販売価格戦略
 セミナー 参加申込書

会社名 _____
 (〒 -)
 所在地 _____

FAX : (087) 851-4270 申込責任者 (所属役職名) _____ (氏名) _____
 E-mail : toiawase@spc21.jp

ホームページ: <http://www.spc21.jp/> TEL () - FAX () -

四国生産性本部

E-mail _____

氏名	所属・役職名

●参加費のお振込予定銀行、日にちがおわかりの場合は下記にご記入下さい。
 (銀行、 月 日振込予定)