

佐渡
開催

＼ファンを離さない！／

価格転嫁 に対応した

売れる仕組み 構築セミナー



参加費無料

相次ぐ原材料費や光熱費の高騰。

「これ以上コストの自社吸収は限界、でも値上げをしたらお客様が離れてしまうかもしれない...」そんな不安を抱えていませんか？

今、企業や店舗に求められているのは、単なる値上げではなく、「価値を正しく伝え、ファンに納得して選んでもらう仕組み」の構築です。

本セミナーでは、物価高騰の経済情勢や中小受託取引適正化法などの法改正の動向から、値上げを受け入れてもらうための購買プロセスに沿った最新のマーケティング手法までを体系的にお伝えします。費用をかけずに客数を増やすSNS活用、行動経済学を応用した客単価アップ方法など、明日から実践できる成功事例が満載の120分です。

大切なファンを離さず、持続可能な利益体質への第一歩を踏み出しましょう！

2026
9/24 木

14:00-16:00 | 定員 30名

アミューズメント佐渡 小ホール
(佐渡市中原234-1)

申込
締切

9/16 水

こんな課題は
ありませんか？

- ✓ コストが高騰しているが、顧客離れが怖くて値上げに踏み切れない
- ✓ 広告費をかけずに取り組める集客施策を学びたい
- ✓ 一見客(新規客)が多く、リピーターや常連客が定着しない
- ✓ お客様に「高い」と感じさせずに、客単価をスムーズに引き上げたい

■ 値上げや価格改定の必要性

なぜ今、値上げや価格改定が必要なのかを、原材料費・光熱費などの物価高騰や最低賃金の引上げといった経済情勢、中小受託取引適正化法などの法改正の動向から解説します。

■ 売上アップの方程式

顧客の購買プロセスに沿って、集客から販売、リピートに至るまでの各段階で最適な顧客体験を設計し、マーケティングの考え方として売上が上がる仕組みを構築します。売上は客数・客単価・購入頻度で構成されることをお伝えします。

■ 客数アップ施策 「選ばれる理由」を発信する

客数を上げるために必要な施策について、費用をかけずに取り組める具体的な施策を中心にお伝えします。

■ 客単価アップ施策 不満ゼロで単価を上げる

行動経済学や心理学を活用し、「高い」と感じさせずに客単価を上げる具体的な手法、事例を解説。つい購入したくなる「おすすめ」の魅せ方など、即効性のあるノウハウを紹介します。

■ 購入頻度アップ施策 常連客を離さない

購入頻度を上げるために必要な施策について、ポイントや取り組み手法をお伝えします。

講師
紹介

グローバルマーケティング株式会社
コンサルティング本部 コンサルタント
石田 和晋



中小企業のマーケティング戦略構築や人財育成研修など様々な支援に携わるほか、マーケティングのノウハウを活かして、採用戦略の設計や採用ツール(パンフレット・動画など)の制作支援も行っている。

申し
込み

下記QRコードのフォームからお申し込みください。



※「個人情報の取り扱いについて」をご確認いただき、同意の上、お申し込みください。

[お問合せ先] 新潟県産業政策課 担当:石橋
tel: 025-280-5234

内
容