

物価高に
負けない！

飲食業・宿泊業・理美容業など
BtoC の事業を営む方を対象！

参加無料
(要予約)
オンライン
開催

～上手な値上げの進め方～ 値上げ後も選ばれる店舗づくり

県の調査によると、小売・飲食業における価格転嫁（値上げ）は、他業種よりも遅れています。理由として「顧客離れへの不安」を挙げた事業者様が5割を超えました。しかし、お客様が一番つらいのは、お気に入りのお店が無くなることではありませんか？物価高に負けずお客様に愛されるお店であり続けるために、価格転嫁方法について学びましょう。

日時

① 令和7年11月14日（金）

14：00～16：00

定員

100 名

② 令和7年12月18日（木）

14：00～16：00

※セミナー内容はどちらも同じです

内容

■ **基調講演（14:00～16:00）**
上手な値上げの進め方

■ **オンライン座談会（16:00～）**
※セミナー終了後に希望者全員で実施します。講師への質問や相談の機会として活用ください。

<留意事項>

※開催方式はオンライン（Microsoft Teams）です。

※お手持ちのパソコン・タブレット等から、電波のつながる環境でご参加ください（スマートフォンでは資料が見えにくい場合がございます）

※オンライン座談会へご参加の方は、マイクやカメラの使える環境をご用意ください

講師のご紹介

株式会社ミセラボ代表取締役 田中 聡子 氏

中小企業診断士／一級販売士

【プロフィール】

株式会社三越本店及び商品本部を中心に販売、バイイング、ブランディング、商品開発などを17年間経験した後独立。

小売業やサービス業を中心に「また来なくなるお店づくり」をコンセプトにした経営戦略、マーケティング、販売力・接客力強化の支援や研修を行っている。



★申込はこちら👉

<https://forms.office.com/r/S42pBXAgpk>

【〆切：各回の3日前】



主催 長野県 産業労働部 経営・創業支援課

<問い合わせ先>026-235-7195