

“らしさ”を磨いて理想のお客様を集める企業へ 『～安くしなくても選ばれる企業の作り方～』

昨今の物価上昇や原材料価格の高騰により、多くの中小企業では自社商品の値上げが避けられない状況が続いています。一方で、「お客様が離れてしまうのでは…」という不安や罪悪感から、値上げに踏み出せない経営者も多く見受けられます。本セミナーでは、そんなお悩みをお持ちの経営者・管理者の方に向けて、「自分らしさ」を活かしたブランディング戦略を通じて、顧客に選ばれる価値を高める方法をお伝えします！



- 日 時：令和8年6月18日(木) 午後2時～午後4時
- 会 場：武蔵野市立武蔵野商工会館 5階第1・2会議室
(武蔵野市吉祥寺本町1-10-7)
- 定 員：30名(先着順)会員・非会員問わず参加可能
- 参加費：無 料

★このような方におススメ★

- ◎価格ではなく価値で選ばれたい方
- ◎当社ならではのファンを獲得されたい方 等

講師：吉田 由佳 (よしだ ゆか) 氏

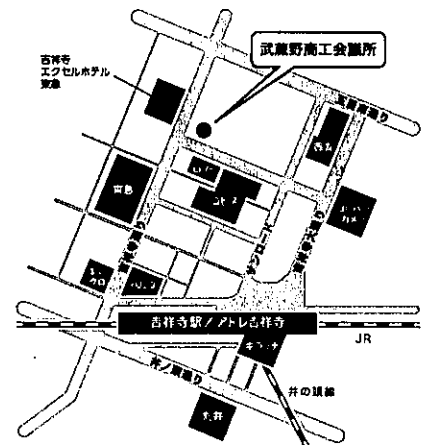
【プロフィール】

(ブランドビジネスコンサルタント/中小企業診断士/東洋大学大学院非常勤講師)

日・米・欧の有名ファッションブランド(ドリス・ヴァン・ノッテン、ヘルムート・ラングなど)で企画・MD・生産管理などを経験。独立後は、ブランドビジネスコンサルタントとして、国内外の企業や大学でコンサルティングやセミナーを実施するなど、企業・組織・人を育てる活動をしている。企業支援実績は、製造業、卸売業、小売業、サービス業と幅広く 500社を超える。著書に「4割値上げで始まる“らしさ”ブランディング(同友館)」がある。

【主なカリキュラム】

1. 値上げの考え方
2. プライシングの3つの要素
3. ブランディングの3ステップ
4. 3C分析(自社、競合、顧客・市場)を知る
5. 理想のお客様とは? 他



お申し込み：参加希望の方は、6月11日(木)までに下記事項をご記入の上、FAXでお申し込みいただくか、メールにてお申し込みください。参加申込書をお送りいただいた段階で受付完了となりますが、定員に達し参加出来ない場合のみ、当所から直接ご連絡差し上げます。

お問い合わせ：企業支援部支援2課 TEL:0422-22-3631 E-mail:soudan@musashino-cci.or.jp

切り取り不要

令和8年度 武蔵野商工会議所 経営サクセスセミナー FAX: 0422-22-3632

“らしさ”を磨いて理想のお客様を集める企業へ
『～安くしなくても選ばれる企業の作り方～』 参加申込書

事業所名： _____ TEL： _____ e-mail： _____

氏 名： _____ 他 名 _____

※記載情報は当該セミナーに関する連絡・記録のためにのみ使用します。