

【MACC情報配信】「荒川区の価格交渉・転嫁の取組み」「脱・なんとなく値付け 小さな会社が利益を出すためのプライシング入門」参加者募集のご案内（ツムギバ）【Vol.354】

MACC会員企業の皆様

お世話になっております。MACCプロジェクト事務局です。

メルマガのバックナンバーは、下記URLより読むことができます。

<https://www.city.arakawa.tokyo.jp/jigyousha/macc/maccmail/index.html>

産業経済部における補助金はこちらからご覧いただけます。

<https://www.city.arakawa.tokyo.jp/jigyousha/jigyounet/joseikin/index.html>

さて今回は下記のお知らせです。

- ・「荒川区の価格交渉・転嫁の取組み」のご案内（荒川区）
- ・「脱・なんとなく値付け 小さな会社が利益を出すためのプライシング入門」参加者募集のご案内（ツムギバ）

「荒川区の価格交渉・転嫁の取組み」
のご案内（荒川区）

物価の上昇が長期化する今、適切な価格転嫁の取組みは
中小企業の経営基盤を強化する第一歩です。

価格交渉に向けた取組みや原価計算が分からない等のご相談がございましたら、
荒川区の高度特定分野専門家派遣をご活用ください。

また、価格交渉・転嫁のすすめ方について、動画配信を行います。

（MACCプロジェクトセミナー）

中小企業が発注側との価格交渉・転嫁を進めるための最新の施策・動向について、
わかりやすくお伝えします。

ぜひご視聴ください。

§詳細は下記URLから

専門家派遣：<https://www.city.arakawa.tokyo.jp/a021/jigyousha/mokuteki/kakakutenka.html>

セミナー：<https://www.city.arakawa.tokyo.jp/a021/jigyousha/macc/maccsemi2025.html>

「脱・なんとなく値付け 小さな会社が利益を出すための
プライシング入門」参加者募集のご案内
（ツムギバ）

高くても選ばれる 値付けとブランディングの考え方とは？

適正価格を考えることが、事業の収益化につながります。

経営の肝は、ロジカルな値付けの考え方と、高価格でも売れる価値を生み出すこと。

安売りから脱却し、高くても選ばれ続けるためのプライシング、ブランディングの
基礎を解説します。

日 時：【ライブ配信】2/19（木）14:00～15:30（Zoom開場13:50～）

【録画配信】2/20（金）15:00～2/27（金）17:00

- 対 象：
- ・個人事業主や小さな会社を経営する方
 - ・なんとなく値付けをしている方
 - ・商品は売れているが、利益が上がらない方
 - ・自身のサービス・商品の値上げや値付けに悩んでいる方
 - ・他社との差別化に悩んでいる方
 - ・起業準備中～起業5年未満の方

- 内 容：
- ・なぜ値付けが重要なのか
 - ・つい価格を安く設定してしまう原因
 - ・商品価値に対する考え方のアップデート

- ・ 値付けの基本
- ・ プライシングをブランディングにつなげるには？
内容は変更となる場合があります

参加費：無料

§ 詳しくは下記URLをご覧ください
<https://tsumugiba.com/news/3420/>

§ お申し込みは下記URLから
https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf25boS7X2me9-ZT3vStaLF8A_1INMYx0qSR3LFivEsj08Cmg/viewform?_gl=1*77tris*_ga*Nzg1NTQ1NDMOLjE3MTI3MTQ5MzY.*_ga_EDHG8TGNRW*czE3NzA4Njc4NDckbzI4NCRnMSR0MTc3MDg2OTMONSRqNTgkbDAkaDA
イベント申込には、ツムギバ会員登録（無料）が必須です。

お問い合わせ先
ツムギバ運営事務局（運営：株式会社ツクリエ）
Mail：event@tsumugiba.com