

商品 Web 戦略

Web 商品戦略勉強会〈プライシング (価格付け) 戦略〉
その商品、なぜその価格で売ろうとしていますか？

プライシング戦略勉強会の主な内容・テーマ

1. 弱者の商品戦略による価格対策とは？
 - ・高価格帯の商品を中心にする場合
 - ・低価格帯の商品を中心にする場合
2. 価格先決め的方式
3. Web における展開
 - ・競争相手のサイトを確認
 - ・価格を出さない理由とは？

2010
4月

ピーター・ドラッカー曰く、「売る側から見た良い商品と、買う側から見た良い商品は、ほとんど一致しない」

この時代、Web においてしっかり粗利益を確保するため、
プライシング (価格付け) を一緒に勉強していきましょう！
ご参加後は、お客さんに価格の妥当性を、ご説明できます。

開催日時

水曜日 4月 14日(水) 13:30~16:00

受付は30分前から。
終了後、質疑応答あり

いずれか1日だけの研修

金曜日 4月 15日(木) 13:30~16:00

対象

ランチェスター経営を勉強している経営者、役職者、後継者

定員

6名ほど 資料の準備がございますので事前申込みをお早めに。

参加費

1人 15,000円(税込) (いずれか1日だけの研修です)

持参品

御社の商品・サービスがわかるもの、現物でもOKです。パンフレットやチラシ・カタログ。
既にネットショップなどで展開されていれば、当日お教え下さい。

講師

株式会社 ストラテジア 代表取締役社長 **前田 憲太郎** 氏 ホームページ <http://www.strategia.co.jp/>

1998年九州大学工学部情報工学科卒。

ランチェスター経営(株)公認の社長塾長。(株)ジャストシステム、横河情報システムズ(株)でSEとして勤め、
2004年夏にストラテジアを設立、後にネットビジネス支援専門で法人化、「ふくおかWeb戦略塾」、
「ふくおかWeb社長塾」を運営。ホームページ制作を行わず、福岡市都心部で事業展開。

ランチェスター経営株式会社 **伊佐 康和** ホームページ <http://www.kigyuu.com/>

独立起業家・若手社長・リーダー向けインストラクター 1991年北九州大学商学部卒(現:北九州市立大学経済学部)

会場はランチェスター経営(株)会議室。お申込みいただいたあと、詳しい地図を請求書と同封してお送りいたします。

ランチェスター経営・Webセミナー・商品戦略 申込書。開催日を選択して全体ごとFAXで

選 択 (✓を)	<input type="checkbox"/> 14日(水)	<input type="checkbox"/> 15日(木)		
参加者	様		様	
ご住所	〒 ー		担当者	
会社名			従業員	人
TEL	FAX			

※ご記入頂いた情報は、ランチェスター経営からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

ランチェスター経営(株)

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通 2-3-3

担当インストラクター 伊佐康和
携 帯 090-2518-4980

場所は、西鉄薬院駅、電気ビル側へコクミンドラッグの7F
ホームページ <http://www.kigyuu.com/>

TEL 092-781-6122

FAX 092-781-6001