

「B2B 事業のプライシング戦略」

～精緻でダイナミックな戦略的プライシングへの転換～

セミナーのねらい

顧客ごとに多様で複雑な B2B 事業のプライシングは、戦略的というよりは、現場の営業マンの力量によるところが大でした。また、顧客要求へのきめ細かな対応と、信頼づくりを基本に、事業収益を高め成長させてきました。しかし、昨今の厳しい価格競争の波はより精緻でダイナミックな価格戦略を必要としています。

「粗っぽいプライシングからきめ細かな事業戦略としてのプライシング」への転換が必要とされる時代に突入したと考えられます。

本セミナーでは、B2B 事業におけるプライシング戦略について、新しい視点、切り口でご提案させていただきます。

セミナーの内容

1. コモディティ化した製品事業のプライシング、個別受注型（物件プロジェクト）
 - ◇価値とプライシングの連動という視点
 - ◇機会損失の最小化という視点
2. B2B 事業のプライシング戦略の現状
 - ◇顧客を失う恐怖、売上が下る恐怖
 - ◇営業マンに必要とされる値下げ要求への抵抗力
3. 収益・利益の取りこぼし機会損失見える化（定量分析、定性分析）
 - ◇陥没取引、機会損失ゾーンの確認と収益アップ可能性
 - ◇いまそこにある取りこぼし、次の期に予想される取りこぼし、将来の取りこぼし
4. 顧客・価値・価格の最適化と限界利益の最大化
 - ◇一物多価の商品、取引パッケージづくり
 - ◇大口顧客企業との新たな関係づくり

水島温夫（みずしまあつお）フィフティ・アワーズ代表取締役主席研究員

製造業からサービス業に至る幅広い業界にわたり事業コンサルティング活動を展開、数多くのプロジェクト経験より、事業革新、新事業開発に関する独自の手法を開拓
慶應義塾大学機械工学修士

スタンフォード大学化学工学修士およびシビルエンジニアリング修士

IHIを経て、三菱総合研究所に入社、国際コンサルティング部長、

経営コンサルティング事業センター長、MRI-SP GmbH(独)副社長、等歴任

【著書】

「B2B事業のプライシング戦略」「組織力の高め方」「B2B営業が『つまらん』」「50時間で会社を変える」等多数



日時：2018年1月23日（火）10時～12時

会場：SHIP（品川産業支援交流施設）第1会議室 <http://www.ship-osaki.jp/>

費用：1,000円（品川ビジネスクラブ法人・個人会員）※有料サービス無料特典利用可

※非会員2,000円 ※会員登録については下記までお問い合わせください。

お申込み：下記メールまで or 電話でお申込みください。

〔一般財団法人品川ビジネスクラブ〕担当：分部（わけべ）

URL: <http://www.shinagawa-businessclub.jp/>

Email: info@shinagawa-businessclub.jp TEL: 03-5449-6557