

これだけある対策を講じていますか？

4. 買い上げ点数増加策
- ①購入点数増加策
クロスセル セット販売
 - ②後工程マーケティング
購入後の行動分析

5. 1点当たり単価UP策
- ①機能的価値の向上
増量 スピードアップ 質の向上
 - ②情緒的価値の向上
特別扱い デザインの改良 楽しさの付加
 - ③良さを伝える
こだわりの素材や製法 証拠を示す

$$\text{客単価UP策} = \text{買い上げ点数増加策} \times \text{1点当たり単価UP策}$$

基本公式

$$\text{売上} = \text{客数} \times \text{客単価}$$

$$\text{客数増} = (\text{新規顧客} + \text{既存顧客} - \text{流出顧客}) \times \text{購買頻度}$$

1. 新規顧客獲得策
- ①認知度UP策(広告)
販路拡大 店舗増 新チャネル・新代理店制度等
新用途の提案
 - ②買わない理由の除去策
買いくさ、不便さの解消
購買時の抵抗感の除去
他社からの乗り換えやすさ
マインドフロー項目のチェック

3. 購買頻度UP策
- ①計画的陳腐化
機能的・心理的
 - ②利用機会の増大策
時間帯 使用場所
 - ③購買サイクルを把握し逃さない
サイクルに合わせた商品投入
期限切れ通知 残のお知らせ

2. 既存顧客の流出防止策
- ①異なるターゲット顧客を狙う
商品・サービスの修正 更なる差別化
自店(社)しかがない商品・サービスで維持
 - ②継続的改善維持策
顧客の嗜好に合わせる
継続購買の仕組みづくり
次回購買予約やモノや情報を預かる
 - ③ファンづくり策
コミュニケーション 啓蒙
ポリシーの伝達