

売上を上げる方法はたった5つしかない

～ 売上5原則とは？ その1 ～

売上を上げるための5原則とは、①新規顧客を増やす、②流出顧客を減少させる、③購買頻度を増加させる、④買上点数を増やす、⑤1点当たりの商品単価を向上させる、というものです。

会社が利益を上げようとする場合、

$$\text{利益} = \text{売上} - \text{費用}$$

という計算式がまず最初に成り立ちます。

そのため利益をさらに上げるためには、売上を上げるか費用を下げるか、のどちらかあるいはその両方しか方法はありません。

ここでは、売上を増やすことを前提に考えていきます。

- 売上の増加を分解すると、

$$\text{売上} = \text{客数} \times \text{客単価} \quad \text{となります。}$$

- 客数をさらに分解すると、

$$\text{客数} = \text{既存顧客} + \text{新規顧客} - \text{流出顧客} \quad \text{となります。}$$

ここで、売上5原則の2つが登場します。

◆原則① 新規顧客の増加

これは、新しい顧客が増えれば、その分売上が増えるという考え方です。新規獲得が広がれば、いろいろなお客様や新しいお客様が購入してくれます。

◆原則② 流出顧客の減少

これは、昔はよく来店されていたお客様が来店されないということで、この流出はお客様に満足をしてもらうことによって減らすことができます。これによって、売上が増えるという考え方です。流出防止が深ければ、競合店にお客様は流出しません。

