

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2 ～

- 売上の増加を分解すると、

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

- 次に客単価を分解すると、

$$\boxed{\text{客単価} = \text{購買回数} \times \text{1回当たりの購買金額}} \text{ となります。}$$

- 1回当たりの購買金額をさらに分解すると、

$$\boxed{\text{1回当たりの購買金額} = \text{購買商品点数} \times \text{商品1点当たりの単価}} \text{ となります。}$$

- 客単価の公式をまとめると、

$$\boxed{\text{客単価} = \text{購買頻度} \times \text{購買点数} \times \text{1点当たりの単価}} \text{ となります。}$$

ここで、売上5原則の残り3つが登場します。

◆原則③ 購買頻度の増加

これは、お客様により多く来店していただくことによって、その分売上が増えるという考え方です。購買頻度が深ければ、何回も購入していただけます。

◆原則④ 買上点数の増大

これは、関連商品などを販売し、お客様により多くの商品を購入していただくことによって、売上が増えるという考え方です。売上点数増加が深ければ、色々なものをご購入いただけます。



◆原則⑤ 1点当たりの商品単価の向上

これは、より高く売るという考え方で、商品に付加価値などを付けることによって、売上が増えるという考え方です。お客様の満足度を高めれば高めるほど、お客様は高い商品でも購入してくれるのです。

以上のように、売上を伸ばす方法は5原則のどれかに必ずあてはまるのです。