

# 売上5原則

～ 売上を上げる方法は絶対にこれしか無い!～

売上

=

客数

×

客単価

(新規顧客-流出顧客)×リピート

×

(商品単価 × 売上点数)

## 原則1 新しいお客様を増やす

- 01 機能的ベネフィット
- 02 捨てるターゲティング
- 03 サンプリング
- 04 共同所有による購買障壁低減
- 05 アフィニティマーケティング
- 06 不安によるニーズの創造
- 07 顧客カスケードマーケティング

お客様

売上バケツ

## 原則3 リピート購買を増やす

- 13 用途提案による需要創造
- 14 計画的陳腐化
- 15 イベントマーケティング
- 16 単位当たり消費量の拡大
- 17 残量通知による買い替え促進
- 18 マスカスタマイゼーション

## 原則4 商品単価を上げる

- 19 感情的ベネフィット
- 20 プライスゾーンの引き上げ
- 21 免罪符マーケティング
- 22 価値ギャップの利用

## 原則5 売り上げ点数を増やす

- 23 クロスセル
- 24 後工程マーケティング
- 25 オケーション・バンドリング
- 26 売れる商品と売りたい商品

お客様

## 原則2 今いるお客様を逃がさない

- 08 継続的改善による顧客維持
- 09 機器設置マーケティング
- 10 顧客交流マーケティング
- 11 人質マーケティング
- 12 コミットメントマーケティング

壁に貼ったり、カバンに入れておくと、企画を考えるとき、お客様とお話をされるときに便利です。お客様ご訪問時のおみやげにもなります。上司・同僚・部下・友人に渡せば、より良いアイデアが浮かぶかもしれませんし、実行もしやすくなります! この形のままなら、ファイル・コピーの転送・配布はご自由にどうぞ。

“マーケティング脳”を鍛える  
**バカ売れトレーニング**  
Training for the “Marketing Brain”  
MBA中小企業家塾  
マーケティングコンサルタント  
佐藤義典  
1日3分。  
マーケティングセンスは、  
誰にでも身につけられる!!  
「高度なマーケティング理論がこれほどわかりやすく、  
実践的に書かれたのは初めてだ。」  
慶応大学ビジネススクール前校長 小野桂之介氏  
無料コンサルティング付き! 秀和システム

### 左表の出典

### “マーケティング脳”を鍛える バカ売れトレーニング

佐藤義典 著 秀和システム 刊  
ISBN 4798007641  
価格 1,575円(税込) 詳細はこちら↓  
<http://www.mpara.com/hon.htm>

発売日にアマゾン総合2位! アマゾン、楽天  
ブックス等で「バカ売れ」で検索できます。書店では  
上記の情報でご注文いただけます。1,575円以上  
の本は、アマゾンも楽天も送料無料で!  
アマゾンならこちらからどうぞ!  
<http://tinyurl.com/2rbu7>

### 本の読者の声

■ いろいろなマーケティングに関する本が出て  
いて乱読していますが、この本は分かりやすく、  
頭に入りやすくて本当にいい本だなと思い  
ます。早速、フリーノート片手に“ウチの場合に  
あてはめると・・・”とやっていたGWでした。

### 無料メルマガ

この本は、読者数7,000人の人気メルマガ、売れ  
たま!に加筆修正したものです。無料購読は、  
<http://www.mpara.com/mag.htm>

### メルマガ読者の声

■ 実際MBAの内容がタダで勉強できるような  
ものですね。普通これだけのものセミナーで  
聞いてたら、何十万かかるかわかりません。  
■ 即実行できる実践的な内容に、毎回感心  
させられています。

(C) Yoshinori Sato, 2004 禁無断転載

このファイルは <http://www.mpara.com/honpdf.htm> から無料でダウンロードできます。