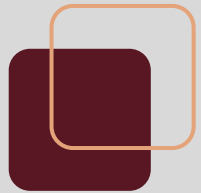


# アップセル・クロスセル・ バックエンドで利益最大化

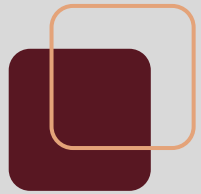
園山恭平



# クロージングで利益最大化する手法

販売クロージングで利益最大化(更なる購入)

- アップセル → より上位商品を販売
- クロスセル → 関連商品を販売
- バックエンド → フロントエンドからの高額販売
- ダウンセル → 売り逃し防止の低価格販売



# ネットビジネス情報発信での使い方

- ・アップセル

→より機能性高い上位版を(ツールの上位版等)

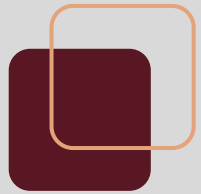
- ・クロスセル

→企画参加で更にアクセス誘導権利販売等

- ・バックエンド

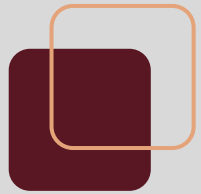
→フロント購入者に高額塾のオファー等

- ・ダウンセル → 高額塾のコンテンツのみ販売等



# 価値を提供して継続ビジネス構築

- ・販売クロージングで利益最大化
  - しっかりとベネフィットを実現させる
  - 価値の提供
  - 購入者との信頼関係構築(ブランディング)
  
- ・価格以上の価値をしっかりと提供
  - 顧客のリピーター化
  - 継続的ビジネスの構築



# マーケティング利益最大化解説まとめ

- 販売クロージングで利益を最大化していく
- アップセル、クロスセル、バックエンドを活用
- ダウンセルも活用して売り逃しを防ぐ
- 商品ベネフィットをしっかりと提供してリピーター化