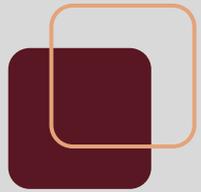




アップセル・クロスセル・ バックエンドで利益最大化

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