

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケティングに役立つビジネスコラム 2026年8月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『客単価を上げる3つのスキル』

「客単価を上げる簡単な方法ないでしょうか？」とよく質問されます。
今日は客単価を上げる3つの柱、「クロスセル」「アップセル」
「高額商品の導入」について解説します。



1. クロスセル

クロスセルとは、顧客が購入した商品に関連する別の商品を提案する方法です。たとえばノートパソコンを購入した顧客に対して、専用のバッグや追加のバッテリーを提案することです。この方法は、顧客のニーズを満たしながら、総額を引き上げる効果があります。

2. アップセル

アップセルとは、顧客が選んだ商品の上位モデルや、より高価なバージョンを提案する方法です。たとえば、基本プランを選んだ顧客に対して、機能が充実したプレミアムプランを勧めることです。この方法により、顧客の満足度を高めつつ、売上を増加させることができます。

3. 高額商品の導入

高額商品の導入は、既存の顧客に対して、より高額な商品やサービスを提案する方法です。私の例で言えば数十万円の講演料で招かれている主催者に対して、「研修コンテンツを作りました。2日間で50万円です」と提案することがあります。少数ですが、その提案を受け入れてくださる方がいます。これにより、客単価が上がります。

これらの方法を組み合わせることで、顧客の満足度を高めながら売上を最大化することができます。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



リフォームの提案は、お任せください！
知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを
ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676

FAX/086-275-5267

ホームページ⇒



**4つの資格のプロ
だから安心です！**

1級建築士
1級建築施工管理技士
1級土木施工管理技士
宅地建物取引士

「頼んで良かった」(´∀`)と言われる会社です！