

## 買い上げ点数の増加

**Q.** 客単価を増加させたいので、買い上げ点数を増加させたいがどのようにすればよいか？

**要旨** 現在は、安ければたくさん販売できるということは少なくなり、お客様は欲しいものを必要とする数しか購入しなくなっています。無理な販売強化が効かなくなってきましたし、そのような対応に嫌悪感を覚え、客離れをする可能性もあります。無理をしない方法で買い上げ点数アップを行っていきます。

### 解説

#### 1. お客様は総額を気にする

お客様は商品単価を気にしているのではありません。常に財布の中を気にしていますから、自分がトータルいくら払うのか、つまり総額が一番気になっています。

例を挙げると 100 円均一ショップがあります。100 円均一の買い上げ点数は一般的に普通の小売店と比較して、多いですが、安いからだけではありません。いろいろな品揃えがあり、お買得な商品が多数揃っていますし、5 個買っても 500 円しかないといった総額がわかり易いため、安心だからです。

#### 2. 購入する壁を低くする

均一販売は有効です。均一販売はあまり必要としないものを購入してもらわないと、売上は上がりません。品揃えの多さが重要となってきます。

またセット販売も同様です。いろいろ買い足して、結局総額いくら払うのか、不安なので、全部セットしてもらえば、楽ですし、総額が明確になることで、購入する壁を低くすることができます。

#### 3. 関連販売をすすめる

主力商品の近くに陳列する関連商品は、主力商品の購入で体験できる喜びを得るために必要であり、忘れやすいものや消耗品であり購入しても損はないと思うものを近くに陳列してついで買いを促します。

ただし、意外に現場では徹底できていないことが多いので、陳列はわかり易く、POP をしっかりつけて、訴求することが重要です。

# プラスワン商品販売をする

## ＜ご提案のポイント＞

- ・最近ではいくら安くても買いだめする方は少なくなっています。そのため買上げ点数アップは簡単ではありません。
- ・基本的には品揃えの強化が柱となり、売場の確保、仕入先の確保、資金調達が必要となります。
- ・自社の経営状況をとらえた上での方法となります。

## 1. 販売単位や売り方を変えてみる

お客様は必要なものを必要な量しか購入しなくなってきました。無理な押し込み販売や抱合せ販売は地域性もありますが、返って売上ダウンになったり、不評を買ったりすることになります。

買上げ点数をアップする方法で、お客様の購買金額の壁を低くすることで点数を上げる方法があります。100円均一等の統一売価でいろいろ選べる方法やよりどり3個1,000円等のバンドル販売があります。どれも品揃えの多さが肝となります。その中で売れるもの売れないものの混在が宝探し状態になるため、買上げ点数がアップします。

つまり、購入にレジャー的な要素が含まれた方法であり、最寄り品的な商品が対象となります。

一方、買回品はセット販売等の関連販売が中心となります。有名なのはテレビショッピングです。テレビだけでなく、ブルーレイ等をセットすることで、商品販売だけではなく、体験を販売する方法です。

## 2. プラスワン商品販売できる売場作り、品揃え

均一販売やバンドル販売は販売促進の一環です。セット販売や関連販売は通常販売の一環です。前者は短期間であり、後者は長期に亘り、商品開発も入ります。

後者の場合では

- ①高額品の場合、購入した後、どのような楽しいことが待っているかの体験を販売する
- ②楽ちんで簡単に体験できるように、必要最小限のものをセレクトしてセット販売する
- ③セットの中には物販だけではなく、サービス商品を積極的に入れる
- ④比較的低価格の場合、売場に関連として、近くに陳列して、お客様の気づきを促す
- ⑤販売時に声掛けを行い、お客様の気づきを促す