



# 客単価を上げるための4つの方法

今のビジネスをオンライン化すると、客単価が下がってしまうとお悩みのあなたに、客単価を上げる4つの方法をお伝えします。

---

**1. 価格を上げる**  
単純に商品・サービスの価格を上げる方法です。この場合、価格に応じて内容が濃いものとなるよう商品構成する必要があります。

---

**2. アップセル**  
広告などで使われることが多いです。打ち出すのは低価格の商品・サービスであっても、販売サイトでワンランク上の商品・サービスを選びたくなる方法です。Clickfunnelsを使うと簡単にアップセルの仕組みを作ることができます。

---

**3. クロスセル**  
一度に複数の商品・サービスを購入する方法です。関連商品・サービスがいくつかあると、複数まとめて購入する確率が高くなります。

---

**4. 3択法**  
同じような商品・サービスを3つ用意して、価格を高・中・低と分ける方法。3つあると中を選ぶ人が多くなると言われている。また選びやすくなる。

---

## さらに高単価商品を作る場合

完全にオンラインで対応できる商品・サービスを複数作ります。  
さらに高額商品を作る場合は、オンライン対応の商品・サービスを軸にして、コンサルなどの対面商品・サービスを出していくことで、さらに高単価の商品を作ることができます。