



既存客をできるだけ減らさない!
値上げ後も集客数が伸びる!

戦略的値上げ必勝法



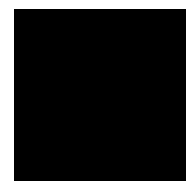
■ 値上げについて

値上げすると

お客さんが離れてしまうのでは…

だからライバルと同じくらいの値段に…





値上げについて

なぜでしょうか？

その考え方
ヤバいですよ！

■ 値上げについて

値上げしないということは…

価値が

成長していない！？
クオリティが
上がってない！？

Value



上がってない!!?

■ 値上げについて

ライバルと同じくらいの値段ということは…



同じパイの
奪い合い！

■ 値上げについて



【値上げのメリット】

- 良いお客様が増える
- 自分のサービス内容も高まる
- 単価が上がり儲かる
- 値上げのノウハウが身につく
- 単価が上がる分、流れが緩くなるので時間も出来る

■ 値上げについて

値上げ = 転換期

値上げは何度も出来ないので
1.5倍～2倍をめどにガツンと上げること！

■ 値上げについて

- 既存客はどうする？

既存メニューを一時的に残す。

もしくは回数券を買えば、同じ値段で出来るようにVIP待遇する。



■ 値上げについて



- メニュー構成を変えて値上げ
 - ① 既存メニューを最下位のメニューに。
 - ② 松竹梅で新メニューを作る。
 - ③ 新規客には「松」をセールス。

■ 値上げについて



- ・ 上げる前のテクニック

①こっそりと定価を上げておく。

値上がりしたわけではなく、本来の
値段になったという心理状態に！

■ 値上げについて

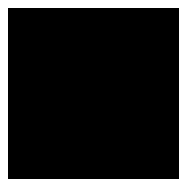


- ・ 上げる前のテクニック

② 翌月分までしっかり販売する。

値上後は必ず流れが緩くなります。

値上げ後もお客さんがいる状態を見せ、
新規が入りやすくする！（価値を見せる）



値上げについて

・ 値上げ戦略

青線:客単価

赤線:集客数

値上げしても
お客さんがいる！
値段の価値を伝える！

