

EC売上UPの虎の巻

楽天市場における
客単価向上施策

◆客単価向上施策について

1. 客単価向上施策の概要
2. セット商品登録
3. 組み合わせ販売の設定
4. クーポン利用最低金額の設定
5. 金額条件付きプレゼント

客単価向上施策の概要

楽天市場で客単価を向上させる施策の概要を以下の通りまとめました。

セット商品の登録

カメラ

検索

¥8,000

セットA

¥12,000

セットB

¥5,000

単品

セット商品を設定し、主にリピーターの客単価向上

組み合わせ商品販売の設定

これらの商品をまとめて購入

ブルーノ ホットプレート
BRUNO コンパクトホット
プレート たこ焼き おし...

9,504円 送料無料

ガラスと真鍮でできたフタ
付き ジュエリーケース
(63220) ガラスボックス...

2,138円

+

ブルーノ ホットプレート

9,504円 送料無料

+

ガラスと真鍮でできたフタ
付き ジュエリーケース
(63220) ガラスボックス...

2,138円

合計 17,928円 (送料別)

まとめて購入手続きへ

これらの商品をまとめて購入

ガラスと真鍮でできたフタ
付き ジュエリーケース
(63220) ガラスボックス...

2,138円

+

ガラスと真鍮でできたフタ
付き ジュエリーケース
(63220) ガラスボックス...

2,138円

合計 5,527円 (送料別)

まとめて購入手続きへ

3商品

親商品

+

子商品

子商品

子商品

よく購入される組み合わせをレコメンド

金額条件クーポン/プレゼント

1,000円OFF

指定店舗対象15,000円以上ご購入の場合

クーポンを獲得する

もうすぐ終了

POINT 06.

【公式店限定特典】

6,000円 (税込) *以上ご購入で
EAAお試しセットプレゼント！
15,000円 (税込) *以上ご購入ならさらに
R.E.D.320gもプレゼント！

*クーポン・ポイント引き後の合計金額

詳しくはこちら

単品では届かない金額に最低利用金額を設定

3

セット商品登録

売れ筋商品の複数個セットや売れ筋商品とよく同時購入される商品とのセットを販売することで、客単価の向上を狙えます。同時購入商品については受注データから分析が可能です。

セット組の考え方

1. 同時購入、もしくはリピート購入でのクロスセルで同一ユーザーからの購入が多い商品
2. リピーター購入が多く、同じ商品でのまとめ買い需要が大きそうな商品

セット商品例



組み合わせ商品販売の設定

組み合わせ販売を設定することで、複数商品の購入を促進し、客単価を向上することができます。
組み合わせ販売設定はRMSで設定でき、**1つの商品に対して3商品まで登録する事が可能です。**

組み合わせ販売設定の考え方

- 関連性の高い商品や、よく同時購入されている商品などを登録する事で併売を訴求することが可能です。

【例】

- ・ シューズとシューケア商品
- ・ シャンプーとトリートメント
- ・ アパレルであれば、モデル着用商品

※組み合わせ販売設定においては、紐づける商品に項目選択肢が設定されていると登録ができないので注意が必要です

組み合わせ販売例

こちらの商品をまとめて購入



ブルーノ ホットプレート
BRUNO コンパクトホット
プレート たこ焼き おし...

9,504円 送料無料



合計 17,928円 (送料別)

🛒 まとめて購入手続きへ

こちらの商品をまとめて購入



ガラスと真鍮でできたフタ
付き ジュエリーケース
(63220) ガラスボックス...

2,138円



合計 5,527円 (送料別)

🛒 まとめて購入手続きへ

クーポン利用最低金額の設定

まとめ買い条件のクーポンを発行することで客単価向上が狙えます。受注データから複数購入をしている方の平均購入単価などを分析し、最適な条件を検討していくとよいでしょう。

クーポン条件の考え方

1. 最低金額条件

売れ筋商品に1つ商品を追加することで達成可能な条件や、併売頻度の高い組み合わせの合計単価に合わせた条件を設定。

2. 個数条件

リピート率の高い商品など、まとめ買い需要の高い商品などを商品指定して発行。

クーポン発行例



金額条件付きプレゼント

一定の金額以上を購入いただいたお客様にノベルティや試供品などのインセンティブを付与することで客単価向上が狙えます。

金額条件の考え方/施策例

● 最低金額条件

売れ筋商品に1つ商品を追加することで達成可能な条件や、併売頻度の高い組み合わせの合計単価に合わせた条件を設定。

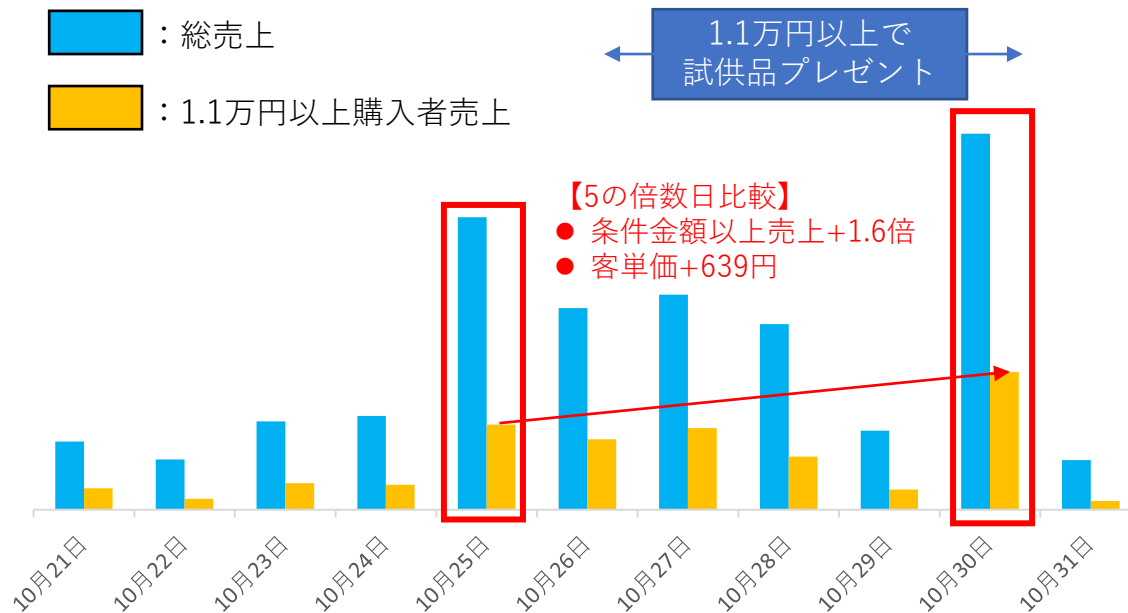
POINT 06. **【公式店限定特典】**
6,000円（税込）*以上ご購入で
EAAお試しセットプレゼント！
15,000円（税込）*以上ご購入ならさらに
R.E.D.320gもプレゼント！
*クーポン・ポイント値引き後の合計金額



詳しくはこちら 

金額条件プレゼント効果例

- 税込1.1万円以上購入者にお試しパックを配付。条件金額以上の売上が増え、客単価向上につながった。



【参考】同時購入分析事例

クーポンやインセンティブ付与の金額条件設定のため、注力したい商品とよく同時購入されているものを受注データから分析。金額設定の他、メルマガやLINEでのレコメンドにも活用した事例です。

同時購入分析の考え方

- トレーニー向けのハイスペックプロテインと用同時購入をされている商品を分析
 - 定番モデルのプロテインの他、サプリメント系の商品が多く購入されていることが判明

クーポンやプレゼント企画の金額条件算出に
同時購入分析の結果を使用
キャンペーン期間中の客単価が
月平均の約1.2倍に向上

分析結果例

【トレーニー向けプロテインとの同時購入商品】

商品管理番号	合計金額
プロテインA 1kg	206,773
プロテインA 35g	165,230
ビタミンサプリ	136,885
プロテインB 1kg	122,548
HMBサプリ	111,443
燃焼系サプリ	109,295
ミネラルサプリ	106,484
プロテインA3kg	94,063

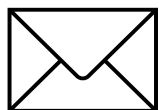
お問い合わせ

Proteinumのサービスにご興味をお持ちいただき、より詳しいサービスの内容や導入事例、利用開始までの進め方など、ご質問やご不明点がございましたら、お気軽にお問い合わせください。



03-6419-7733

(対応時間 平日10:00～18:00)



info@proteinum.co.jp

サービス紹介

<https://proteinum.co.jp>

資料請求（ダウンロード）

https://proteinum.co.jp/document_zoho/

ご支援実績（導入事例）

<https://proteinum.co.jp/works/>