

# ASK ニュース

Vol.0265

2017年8月16日(水)

担当：MS事業部 北野

## ASKコンサルティング株式会社

〒460-0002 名古屋市中区丸の内3-22-21

損保ジャパン日本興亜名古屋ビル1F

TEL 052-971-1122 FAX 052-971-4488

<http://www.ask-consult.co.jp/>

## フロントエンドとバックエンド

### はじめに

マーケティング手法の一つに、フロントエンド、バックエンドという考え方があります。フロントエンド商品で集客の「量」を重視して、バックエンド商品で「質」を高めて利益を出す方法です。

### フロントエンド・バックエンドとは

フロントエンドとは、最初に出す商品の事をいいます。フロントエンド商品は、無料や安価で購入しやすく設定し、数多くのお客様を集める手段、いわゆる集客の手段として使われる商品になります。商品の購入や無料サンプル発送することで多くの顧客情報を取得することができ、その情報収集が目的です。そのため、フロントエンド商品では、利益を上げることを考えません。

バックエンド商品とは、フロントエンド商品の後に出す全ての商品の事をいいます。フロントエンド商品に興味を持っている顧客に対して、本来売りたい商品（バックエンド商品）を購入してもらい会社の利益を上げます。

### 具体例

次の具体例で考えるとわかりやすいと思います。

[マクドナルド]

- ・フロントエンド：100円マック
- ・バックエンド：ポテトやドリンクなど

来店を促すための商品が100円マックであり、来店されたお客様がついでに購入するポテトやドリンクなどがバックエンド商品となります。

[旅行代理店]

- ・フロントエンド：一般ツアー
- ・バックエンド：オプションツアー

お得感のある一般ツアーで旅行に参加してもらい、オプションツアー追加申込みにより旅行会社の利益を出します。

### ビジネスでの活かし方

実際のビジネスでは、どう活かしたらよいのでしょうか。フロントエンド商品で満足を与えることができれば、バックエンド商品も買ってみたいと思わせることができます。そのために、まず、フロントエンド商品だけで完結し満足できる商品を用意することです。次に、しっかりとしたフォローアップを行い、バックエンド商品まで誘導する流れを作ることが重要です。

### おわりに

これから広く新規顧客獲得をお考えの経営者様に有効なマーケティング手法です。良い商品をフロントエンド商品にできれば、フォローアップにより潜在顧客をバックエンド商品へスムーズに誘導できるようになるのではないのでしょうか。