



安定収益を 確保するサブスク の運用



株式会社LibraCreation

目次

- 01 サブスクモデルの基本とその重要性
- 02 効果的なサブスクサービスの設計
- 03 顧客の維持と満足度向上の方法
- 04 サブスクの収益最大化のための戦略
- 05 サブスクのリスク管理と対策
- 06 「サブスク運用」の実践方法



1 サブスクモデルの基本と その重要性



1 サブスクモデルの基本とその重要性



01

サブスクの基本構造

定期的な支払いで継続的にサービスを提供するビジネスモデル
お客様との長期的な関係を築く



02

安定収益の源

予測可能な収入が得られ、
資金の流れが安定する
お客様の生涯価値も高まる



03

従来型販売との違い

一度きりの取引ではなく、
継続的な価値提供が重要
顧客満足度の維持が鍵となる



**あなたのビジネスに
サブスクモデルを導入する
利点を見つけよう**

2 効果的なサブスクサービスの設計



2 効果的なサブスクサービスの設計



顧客のニーズに合ったプランの設計方法

⇒お客様の悩みを理解し、それに応えるサービスを考える。アンケートやインタビューが有効。



プランの種類と価格設定のコツ

⇒基本プランと上位プランを用意し、価格差をつける。(松竹梅など) 機能の違いを明確にする。



長期的な契約を促進するための要素

⇒年間契約の割引や特典を設け、長期利用を目指す継続利用のメリットを強調する。



**あなたのサブスクサービスの
プランを設計してみよう**

3 顧客の維持と満足度向上の方法



3 顧客の維持と満足度向上の方法



顧客維持の重要性

⇒新規獲得は既存顧客の5倍コストがかかる。
長期利用で収益が安定。



コミュニケーション戦略

⇒定期的なニュースレターや感謝のメッセージを送る。イベント開催なども良い。
顧客の声に耳を傾けることが大切。



サービス改善ポイント

⇒フィードバックを積極的に集め、迅速に対応。
小さな改善の積み重ねが大切



**顧客の声を活かした
サービス改善を考えてみよう**

4 サブスクの収益最大化の ための戦略



4 サブスクの収益最大化のための戦略



01

アップセルと クロスセルの手法

上位プランへの移行や
関連サービス・商品の提案



02

サブスクの追加価値を 見つける方法

特別コンテンツや限定イベントを用意し、
会員特典を充実させる。



03

売上向上に直結する マーケティング戦略

口コミ促進や紹介プログラムを実施。
SNS活用も効果的。



**あなたのサービスで可能な
アップセル、クロスセルの
アイデアを出してみよう**

5 サブスクのリスク管理と対策



5 サブスクのリスク管理と対策



解約防止策とその実践方法

⇒定期的な価値提供と顧客フォローを行う。
解約理由を分析し、改善に活かす。



支払い遅延や未払いリスクの対処

⇒自動決済システムを導入する。支払い遅延時のリマインダーを設定。



法的リスクとその回避方法

⇒利用規約を明確にする。個人情報の取り扱いには十分注意する。



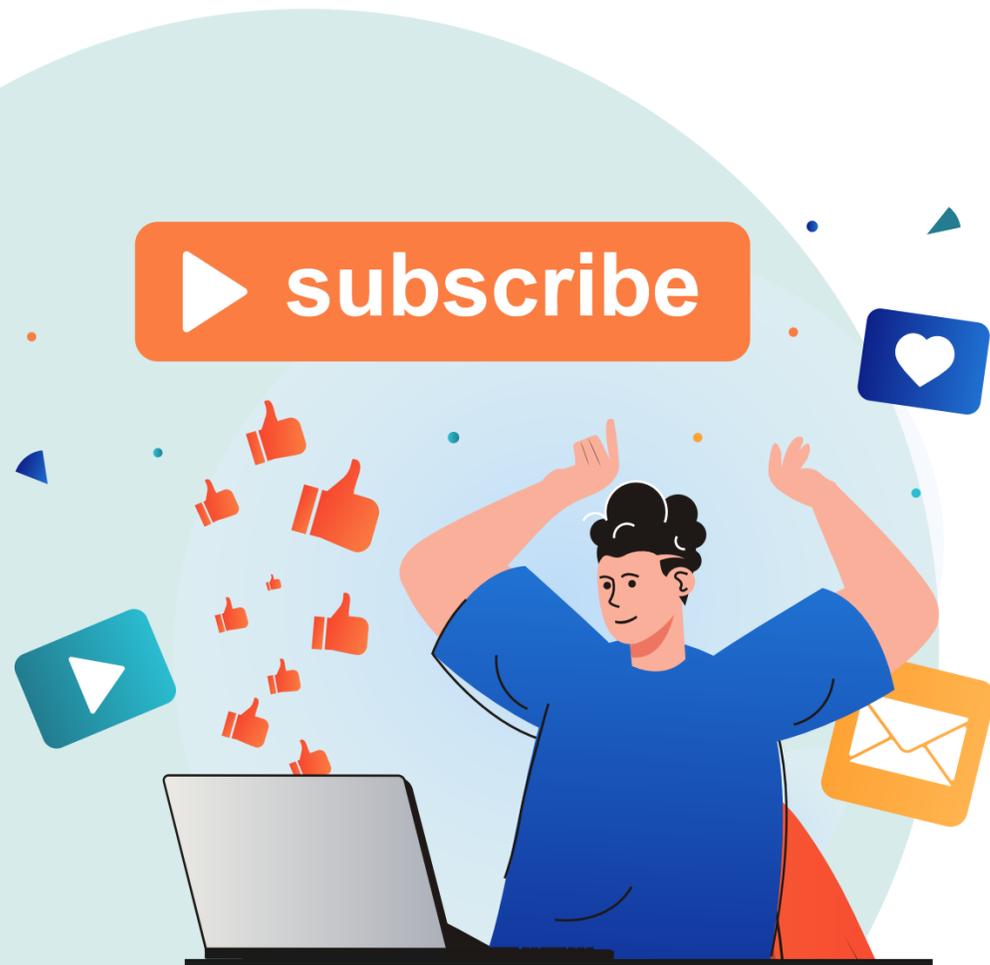


**リスクマネジメントプランを
作成してみよう**

6 「サブスク運用」の実践方法



6 「サブスク運用」の実践方法



実際のサブスク運用の流れ

⇒サービス提供、顧客サポート、請求管理を効率的に行う。自動化ツールの活用も検討する。



成功事例から学ぶベストプラクティス

⇒他社の成功例を研究する。自分のビジネスに応用できるポイントを見つけよう。



継続的な改善とフィードバックの活用

⇒顧客フィードバックを集め、定期的なサービスの見直し。柔軟な対応が成功の鍵。



**あなたのビジネスにサブスク
運用を取り入れるための
次のステップを明確にしよう**

END

