



なぜLTVを上げなければいけないのか





◆ LTVとは

LTV = 生涯顧客価値

1人のお客様がはじめてご来店されてから失客までにお支払いする金額

計算式など詳しくは【独立準備講座】集客に必要な数字を覚えようを参照

(URL挿入)



◆ なぜLTVを上げなければいけないのか？

顧客獲得コスト（CPA）に対しての費用対効果（利益）が高くなるから

例 ひとりのお客様から得られる利益

- 顧客獲得コスト > 10,000円
 - LTV > 100,000円
 - 利益 > 90,000円
-
- 顧客獲得コスト > 10,000円
 - LTV > 50,000円
 - 利益 > 40,000円

LTVが高ければ利益が上がるので経営も安定しやすくなる