

**1:5の法則と5:25の法則**

# 1:5の法則と5:25の法則

- **1:5の法則とは？**

新規顧客に販売するコストは既存顧客に販売するコストの5倍かかる

- **5:25の法則とは？**

顧客離れを5%改善すれば、利益が最低でも25%改善されるという法則

# つまり

- 新規顧客の獲得よりも既存顧客のキープが重要
- 1人の既存顧客をキープするのも、1人の新規顧客を高いお金をかけて必死で獲得するのも、同じ1人のお客さん
- あくまで出ていく水を止めるのが最優先。それでも少しずつ漏れる水を、補充のために新規で足していくイメージ

# 現代においてはさらに重要

- 供給過多によるパイの奪い合い
- 顧客獲得コストの高騰
- ソーシャルメディアの普及

**広告を出す前に  
既存顧客に何をしたか？**