

POPを書くとき、こんな間違いしていませんか？

商品名と値段を大きく書いて、余ったスペースに商品の説明と魅力を少し書いて・・・
これでは売れません！←「じゃあどうすればいいのよ?!」⇒このワークショップに参加して1枚書いてみよう！！売れるPOPの書き方が実感できます！

POPは費用対効果の高い販促です。「もっと売上げを伸ばしたい！」「利益を上げたい！」そんなあなたのご参加を熱烈歓迎いたします！

第3回 売上げアップのためのPOPを作る！ワークショップ開催！

日時 平成 30年 2月 7日(水) 13:30~16:30

受付開始 13:00~

会場 鳥取産業体育館・第2会議室

参加費 1,000 円(当日集金致します。POP 用紙代、筆記具代を含みます。)

司会進行役 岡田弘太郎(オカダ集客サポート)

持参するもの ・POP を書きたい商品の現物やパンフレット、画像など
・自前のペン等(当日は会場にもご用意します)

定員
30名様

このワークショップでは、明日からすぐにお店で使うための「売れるPOP」を完成させる事を目標としています。その手順とは？…

☆まず「この商品(サービス)のPOPを書きたい！」モノの現物や写真・パンフレットを持参して頂きます。

①自分のことは見えにくい。でも他人の事はよく見える。

3人ずつのグループを作って頂き、お互いに持ち寄った商品(サービス)について説明した後、それについての疑問点や感想等、思いつく言葉を書き出してもらいます。

②3人寄れば・・・「お客様目線」を徹底的に考える。

その中からお客様に響くPOPになりそうな言葉を選び、組み合わせて下書きを作ります

③POPを書くためにセンスは要りません！

売れるPOPになるためのちょっとしたコツを頭に入れつつPOPを書き上げます。

④完成！早速お店に貼り出そう！

お客様の反応やいかに？

※お手持ちのPOP用筆記具
もご持参下さい。

小冊子「売れるPOP
を書く方法」プレゼン
ト！

以下にご記入頂き、このままFAXでお申し込み下さい **FAX0857-27-1414**(2月5日必着)

社名・店名 _____ お名前 _____

住所 _____ メールアドレス _____

TEL _____

FAX _____

お問合せ：090-1688-5172 (岡田)

- ・ご記入頂きました個人情報は厳正に管理致します
- ・ご記入頂きました内容は、当社業務に関する
情報提供・運営管理に活用させていただきます。