

セミナー企画書

岡本文宏 メンタルチャージ ISC 研究所

電話 078-763-8151

携帯 090-5961-0138

Eメール okamoto@cvsfc.com

【タイトル】

コストを掛けずに7倍売る！

“紙とペン”だけで売上を一気に上げる『POP作成』実践講座

【対象】

- 大手企業が進出してきたことで売り上げが激減している店舗様
- ヒット商品が生み出せずに苦しんでいる方
- 他社との価格競争に巻き込まれ、利益が出ないと嘆いている方

【参加メリット】

- 販促経費のコストダウンができる
- 商品の良さを際立たせて、購入に結び付ける方法が分かる
- 価格競争に巻き込まれず、商品を適正価格で販売する具体策が分かる

【概要・コンセプト】

店に来る前から買うものを決めくterお客は少数派です。実に8割のお客は売場で商品を見て、触って、品定めをして、初めてどの商品を購入するのかを決定しているのです。つまりそれは、売場における販促のやり方次第で店の売上を大きく変化させることができることを意味しています。

そこで、重要なのが売場での販促を、いかに効果的に行うのかということになります。ただ、値引きをしたり、販促キャンペーンをしたり、販売員を増員するとなると、コストは大きく膨らんでしまいます。そこで、お勧めなのが『POP』を活用した販促です。POPは紙とペンさえあれば、いつでも、何度でも簡単に作ることができます。また、反応の良いコピーを作ることができれば、24時間、休みなく、販促活動をし続けてくれるので、コストパフォーマンスの極めて高い販促手段だといえます。

そこで、本セミナーでは売上アップにダイレクトに効く、販促POPの活用法、そして、POPを作るうえで避けては通れない「キャッチコピー」の作り方を、現場で実際に使用し、効果の高かった事例をご紹介します、演習を取り混ぜながら学んでいただきます。

【内 容】

1. POP だけで売上は上がるのか？

- ・ 8割のお客は売場で買うものを決めている
- ・ 初公開！地区平均の7倍売るPOPの威力
- ・ POPの役割を熟知する

2. 売れるPOP 3つの仕掛け

- ・ 商品に気付かせて他店の4倍売る仕掛け
- ・ 接客と連動させて売上をアップする仕掛け
- ・ チラシ・ブログと連動させて確実に売る仕掛け

【実践ワーク】 自店で3つの仕掛けをどう活かす？

3. 売れるPOPに共通するパターン

- ・ 誰に伝えたいのかがパッと見て分かる
- ・ 目を引くワンフレーズがある
- ・ いつ買うの？「今でしょ！」が書かれている
- ・ マスメディアを上手く活用している
- ・ 数字を効果的に使っている

4. “消費心をくすぐる” キャッチコピーの作り方

- ・ 失敗するキャッチコピー5つのパターン
- ・ 成功するキャッチコピー3つのパターン
- ・ 反応が上がる言葉をストックする

【実践ワーク】 キャッチコピー作成

5. さらに効果があるPOPにするための裏ワザ紹介

- ・ どこを読ませたいのかをはっきりさせる
- ・ お客様の背中を押すマジックフレーズを使う
- ・ POPは3割打者を目指す

【実践ワーク】 POP作成・実践ワーク（作成→グループディスカッション→講師講評）

【所要時間】

- 90分・120分 ～1日研修までアレンジが可能です。

【参加特典】

- セミナースライドをご希望者に進呈（PDF版）