~お客さまに伝わるPOPの書き方とは~

POPは、ご来店くださったお客様に自店の商品・サービスの魅力を伝え、手にとって買っていただくためのメッセー ジです。SNSが発達し経済活動に影響していく中で、人から人へ、手書きで伝える文字には心地よいパワーがありま す。お客様にとってわかりやすく表示する方法はもちろん、見栄えする書き方、インバウンドの方に訴求する表現、店舗 で役立つPOP表示の方法など実践を交えて解説します。



講師プロフィール

東京生まれ。青山学院大学文学部史学科卒業。株式 会社和光において紳士服売場、婦人雑貨売場にて販 売、商品開発、顧客情報管理、新人研修、ディスプ レイ担当。平成8年販売士検定1級取得、平成9年 中小企業診断士として登録、現在に至る。経済産業 大臣登録中小企業診断士、販売士検定1級。

実店舗用に作成していきます

☑ 店舗内で出来る売上UPの取り組み

☑ 価格表示について (総額表示)

☑ お得感のある表示方法

☑ POPのキャッチコピーの作成

▼ 実践! 手書きPOP

※講座内容は変更になる可能性がございます。



令和7年度

12月2日公

13:30~

山形商工会議所 5階

定 員 25名 ※先着順(定員になり次第締め切り)

無料

材料はこちらでご準備

申込方法

下記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXまたはグーグルフォームにて、11月25日(火)までにお申込みください。

山形商工会議所 行 FAX: 023-622-4668 切り取らずにこのままFAXしてください。

| 参加甲込書 | | | |
|---------------|-------------------------------------|-----|--|
| 事業所名 | | | |
| 業 種 ○をつけてください | 製造 ・ 金融 ・ サービス 建設 ・ 運輸 ・ 小売 ・ 卸売 | TEL | |
| 参加者氏 名 | ① | 2 | |



グーグルフォームは



※ご記入いただいた個人情報は、適切に管理するとともに、本セミナー開催に係る資料作成や当商工会議所からの各種連絡、情報提供等に利用することがあります。