

# POP制作

サブファイ ブランディング パートナー

# POPとは？

Point Of Purchase

購買時点：購入のポイント

商品説明カードやプライス・カードをはじめ、新製品や特売品を知らせる棚札やのぼり、販売店の店頭や店内に掲示されるポスターやパネル、キャラクター人形などと多様な形態があります。

購買行動を見ると、目的買いよりも衝動買いのほうが多く、店頭に来る消費者のうち、購入銘柄をあらかじめ決めている人は約3割といわれています。

消費者が、特定の商品やサービスを買いたいと思って売り場に足を運んでも、目的の銘柄がなかったり、目立たないところに置かれていたり、類似商品が売られていたりすることがあります。その場合、POPが設置されていれば目的の銘柄の購買を促すことができ、目的の銘柄がない場合でも別の銘柄の購買に結び付けることができる役割を持っています。

# シンプル = 目的を明確に

## 気になる白髪染め用 Tゾーンケア

オススメ対策

気になる部分 (Tゾーン) をリーズナブルに  
プロの手によって、きっちり染まります!

<b>つむじまわり</b> 	<b>分け目</b> 
<b>生え際</b> 	当店でカラーをして 3週間以内の方限定 <b>3,675円</b> ブロー別・税込価格

## 髪のお悩み解消

ツヤ髪、クセ、退色、手触り  
などのお悩みを素早く  
解決します。

### 炭酸泉 ケアメニュー

カットの方	+500円
カラー・パーマの方	+1000円

※お気軽にスタッフへお声掛けください

夏の  
ダメージケア対策  
しませんか?



期間  
9月1日~  
10月31日

TREATMENT CAMPAIN  
トリートメント  
キャンペーン

トリートメント  
**30%OFF**  
※他のサービスとの併用不可

# 雰囲気：色や柄と季節

期間 ▶ 03.16 ▶▶▶ 04.30

## SPRING CAMPAIGN

日頃の感謝の気持ちを込めて

プロが認める  
信頼度No.1のホームケア商品

期間 ▶ 03.16 ▶▶▶ 04.30

# all 10% off

サロンの仕上がりを自宅で再現！  
お得なこの機会にぜひお買い求めください。  
※一部の商品を除きます。

期間 ▶ 06.28 ▶▶▶ 08.11

## SUMMER CAMPAIGN

日頃の感謝の気持ちを込めて

プロが認める！  
信頼度No.1のホームケア商品

期間 ▶▶▶ 06.28 ▶ 08.11

# all 10% off

サロンの仕上がりを自宅で再現！  
お得なこの機会にぜひお買い求めください。  
※一部の商品を除きます。

日頃の感謝の気持ちを込めて

## winter CAMPAIGN!!

冬の商品キャンペーン

特別価格にてお買い求めいただけます  
この機会にぜひご利用ください

全商品 **10% OFF**

期間 > 2017年11月11日~12月31日

SHISEIDO PROFESSIONAL KÉRASTASE PARIS

# モノじゃなくコトを探す

「サロン美髪道」を具現化する  
独自の施術手技・ツール

- ・高い効果実感
- ・持続性
- ・カスタマイズ性



6,100円 **4,270円**  
※ケラスタナーゼのトリートメントは別売です。

**資生堂**  
サロンソリューション  
キャンペーン

10.31まで  
**30% OFF**

**特徴 1** 一人ひとりに最適な  
トリートメントメニューをカスタマイズ  
コンサルテーションによってお客様の髪の状態やお悩みを診断し、最適なヘアケアのレシピを創ります。一人ひとり異なるダメージレベルやお好みの仕上がりに最適なレシピで、より「お客様の自身がやりたい」美髪を目指します。

**特徴 2** 極上の美髪に導く最先端テクノロジー  
世界初のイオン導入技術を採用し、日々のシャワーで髪内部に蓄積されたゴワツキの原因になるカルシウムイオンを除去し再発着防止。ダメージを受けた髪をリセットし、美髪成分をすばやく導入することで、みずみずしい髪を実現します。

**特徴 3** 心からトリートメントを満足いただくために  
これまでスチーマーで冷たく感じた資生堂の心もてなし作法を、ヘアケアにも活かします。フコヒドとツツの作法に心を込めて、満足度を最大限に高めます。

資生堂  
**Rei Elegance**

日頃の感謝の気持ちを込めまして

期間中  
最大2,000円  
キャッシュバック

**CASH BACK  
CAMPAIGN!!**

2016年11月11日～12月31日の期間中  
10,000円以上お支払いのお客様さまに  
下記チケットを絶賛進呈中!



【有効期限】2017年1月～3月末日  
上記期間中にご利用ください。

美容室 **資生堂**  
**Rei Elegance**

# 最大のポイント

『お客様の求めているコト』と『商品のウリ』  
の共通点を探して、わかりやすく大きく表示

**お客様の求めているコト** = **自社のウリ**

安いモノを求めている人  
(キャンペーン期間)

= キャンペーンやっています。

今日のおすすめ商品は？  
(飲食店メニュー)

= 今日はこれがオススメです！

今日のおすすめ本は？  
(感想を教えて)

= 感動できてよかったですよ。

# 問題：高級店のお客様は、何を求めていますか？



ボールペン  
15,000



ボールペン  
30,000

問題：高級店のお客様は、何を求めていますか？

**お客様の求めているコト** = **自社のウリ**

雰囲気を楽しみに来ている  
質の高いものを見て楽しむ  
最高級なものを手に入れる

= 雰囲気の邪魔をしない  
= 商品の邪魔にならない  
上質を楽しんでもらう

**問題：100均一のお客様は、何を求めていますか？**



**文房具**

**D  
I  
Y**

**台所用品**

問題：100均一のお客様は、何を求めていますか？

**お客様の求めているコト** = **自社のウリ**

買いやすさ（1商品=100円）

100円以上は売らない

商品の場所のわかりやすさ

= わかりやすくする

日用品（品揃え）を手に入れる

商品をたくさん並べる

**問題：あなたのお客は、何を求めていますか？**

問題：あなたのお客様は、何を求めていますか？

**お客様の求めているコト** = **自社のウリ**

=

# 商品POPを作ってみよう！

『商品のウリ』と『お客様の欲しがっているコト』の共通点は？

お客様に『一番伝わりやすい』の言葉は？

お客様に『一番伝わりやすい』のイラストは？

# 隣りの人に見せてみましょう

何が伝わってきたか答えてあげてください。

# 隣りの人POPを作ってあげよう

伝わりにくかったことを形にしてあげてください。