

タイトル	お客様の足を止める！会話が弾む ～POP・ブラックボード作りの極意～	対象	ショップスタッフ	研修時間	120分
目的	VMDの一環としてのPOPは、もうひとりの販売員と言われるほど、お客さまの購買のプロセスや購買決定に大きな影響を与えています。短時間で作成できるコツ、効果的なPOPのポイントを学びましょう。				
内容	<p>1.オリエンテーション</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・今日の目的</li> <li>・POP活用の事例</li> </ul> <p>2.お客様の足を止める！会話が弾むPOP/ブラックボードづくりの極意</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・POPの役割と種類</li> <li>・ポイント①・・・色の効果 <ul style="list-style-type: none"> <li>* 色相、明度、彩度</li> <li>* 誘目性、視認性</li> </ul> </li> <li>・ポイント②・・・お客さまの心理や目線 <ul style="list-style-type: none"> <li>* AIDCAの法則</li> <li>* 選択・決定のプロセスを考える～行動経済学～</li> <li>* 位置、角度、高さ</li> </ul> </li> <li>・ポイント③・・・情報 <ul style="list-style-type: none"> <li>* アピールポイントを明確に</li> <li>* ターゲットを明確に</li> <li>* 五感を使ってアピールしよう～わかりやすい表現～</li> <li>* お客さまとスタッフの声を活かそう</li> </ul> </li> <li>・ポイント④・・・デザイン <ul style="list-style-type: none"> <li>* レイアウト</li> <li>* 装飾文字</li> <li>* 写真・イラスト</li> </ul> </li> </ul> <p>3.効果的なPOPの活用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・演習：イラストの描き方</li> <li>・演習：切り口</li> <li>・演習：文字の書き方</li> <li>・演習：自店のPOPを作ろう！</li> </ul> <p>質疑応答</p>				