

「売れる！」売り場の作り方 Part2

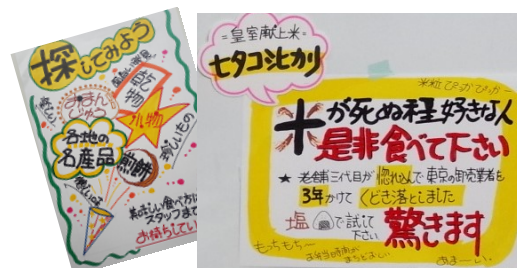
～ 売れる POP の書き方 ～

～ 内 容 ～

1. Part1 の復習
2. POP を書く準備
3. お客様のメリットを整理しよう
4. POP を上手に書くコツ
5. 考えてみよう！

自分のお店の売り場 POP

※マジックと紙はこちらで用意します



POP はお客様が買ってみたいと思うための理由をお知らせするものです。上手に書くより、何を書くかがポイントです。

パート2では POP に何を描くかをポイントにお話しします。一緒に考えてみませんか？

- ◆ 開催日時 : 平成28年11月24日(木) 午後2時～午後4時
- ◆ 会 場 : 海老名市商工会館3階大ホール
- ◆ 講 師 : 中小企業診断士 伊藤 裕美子 氏
- ◆ 受講料 : 無料
- ◆ 申込方法 : 下記参加申込書にご記入の上、お申込みください。(FAX可)
- ◆ 連絡先 : 海老名商工会議所 経営支援部 TEL 046-231-5865

海老名商工会議所 経営支援部 行き (FAX 046-231-0225) 平成28年 月 日

「売れる！」売り場作り Part2 & 個別相談会申込書

事業所名				所在地	
TEL				FAX	
参加者名				会員・非会員(どちらかに○)	
個別相談会	希望	有	無	テーマ	(気になっている事・相談したい事)
相談内容					
【個人情報利用目的】本申込書にご記入いただいた情報は本事業の実施に関わる連絡・通知等の管理資料とするほか、商工会議所からの各種情報提供の際に利用いたします。					