

思わず買いたくなる 【POP】のひみつ

実践講座

第3回 『お客さまの声を生かそう!』

「買ってほしい理由」でなく 「買ってよかった理由」で売上アップ!

言いまわしを お客さま目線に!

いつもの売りの言葉を、お客さまを主語にした言葉に変えるだけで、アピール力がぐっと生まれます。

例文)

- 「子どもでも食べられるピーマンです!」→「これなら子どもがパクパク食べるんです!」
- 「とっても甘いニンジンです。」→「あんまり甘くてびっくりしました!」

メリット・使い方が 想像できる写真を!

調理のひと工夫やチョットしたコツを入れたり、料理の写真など、この野菜を買うとどんなよいことがあるかを想像できる写真を使ってみましょう。

身近な人の 感想をのせよう!

商品をどうおすすめしていいかわからない時は、身近な人に食べてもらい感想を聞くのが一番。実際に食べたことがある人の素朴な声ほど、お客さまの心に響くものです。

お客さまの声は プロが裏付けを!

お客さまが喜ぶ理由をきちんと裏付けるため、生産者から見た野菜のよさや栄養成分を補足しましょう。

例文)

- おいしさのヒミツ!
苦みのモト・○○○がなんと通常の△分の1なのです!

では、次ページのフォーマットを使って、作ってみましょう。

POP 文字の書き方

vol.3

〈漢字・かなの書き方〉

vol.2の数字と同様に、文字も直線と曲線を組み合わせて書いていきます。手首をなるべく固定し、ひじごと動かすことで、文字の太さがそろうよう気をつけましょう。

〈ポイント1〉

枠を書こう!

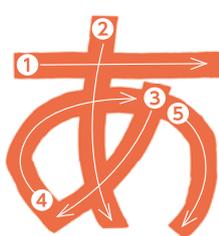
文字の大きさがそろうよう、鉛筆で枠を書いてから書きましょう。慣れるまでは十字の罫線も書くと文字のバランスが取りやすくなります。



〈ポイント2〉

書を順にこだわらず書こう!

POP文字は書き順通りではなく、何回かに分けるときれいに書けます。線がつながるように前に書いた線にかぶせて次を書き出すのがコツ。



〈ポイント3〉

筆跡を修正しよう!

かぶせて書いた部分や線の最後(★部分)は、線がなめらかに、角が美しく整うよう塗りつぶしておきましょう。



おかげさまで売れています！

おひたし、炒め物、鍋…
メニューに困ったら
手が出ます！30代主婦

コマツナ

今年は
[コマツナの菜々音]を
つくりました

届けてもらったお父さんのコマツナ。とってもおいしいかったよ。
息子の嫁(29歳)
青物不足の夏場で、縁濃いので重宝ですね！
お隣の興さん(45歳)

コマツナは野菜の
優等生！ビタミンA、
鉄分、カルシウムが
たっぷりなんよ！



生産者： 町の

味の選りこぼしでした。

同ジキコバでも



煮くずれしない
のが好評です！

ダイコン秋神楽
あきかづら

●鶏肉とダイコンのうま煮
食物繊維がたっぷりなダイコンの煮物。これにダイコンの葉を加えると、免疫力がアップし、痛風の予防に！

●和風葉お味噌サラダ
ダイコンの千切りに、レモン汁、ミョウガ、セリ、豚肉のサラダでビタミン補給。



おいしいだけでなく、
ビタミンA、B、Cが
豊富ですよ。

生産者： 町の

すぐ使える自家製POPはタキイのホームページからもダウンロードできます！

<http://www.takii.co.jp/> (タキイシードネット→野菜前線→販促・支援コーナー→直売所応援→ミニPOP)