ブランディング論
ポップ篇
ポップの作り方

POP 篇

POP の三大法則

膨大な情報が流れゆく現代、お客さまの心をつかんで離さない POP を作るためには、POP を書くまでの考え方が一層重要になってきています。売上をあげてやまない考え方の、イマドキ POP 三大法則を活用しましょう。

1. 本物のお客さま目線で

当たり前のように言われる「お客様目線」ですが、これがなかなか難しい！ 販売する側からの「お客さま目線」ではダメ。相手になりきって考えるのが本物の「お客さま目線」です。これがこの目線がイマドキ POP の原点といえます。

2. 自分の言葉で

販売員が自分の言葉で書いた POP が多くなったと思いませんか？ POP のほか、チラシやダイレクトメールでも同じようなことが起こっています。テレビコマーシャルだけでは売れない今、現場の販売員が自らの言葉で語ることにイマドキ POP なのです。理由は次項に。

キレイな POP が悪いわけではありません。美しいデザインの POP が必要な店もたくさんあります。デザインだけで伝える内容がないものがダメなのです。「美肌革命はじまる、大人キレイな美肌を追及し、うるおい豊かに、輝く素肌」と言われてピンときますか？ それより店長が「私の愛用美容液はこれ…」と愛用している理由を書いた POP がお客さまの心をぎゅーっとつかむのです。

3. 嘘をつかない

食べておいしいと感じたら、おいしいと真剣に伝えます。もしおいしいと感じていないのに「おいしい」と書いてはだめ。他においしいと感じる商品の POP を書いたり、おいしさ以外に安心感など他のことを書きましょう。おいしい、おいし

くないは個人の主観だから他の人がおいしいと思う場合もありますから、おいしいと感じた販売員やお客さまの声を書くのは OK です。

※「1 番」「日本一」「日本初」などの使い方。

※仕入れ先との関係性を考慮。

店長が食べていなくても、使っていないなくても、なんとなく「店長おすすめ」と書いていませんか？もともと「店長おすすめ」はお客さまの反響があるため、いつでもどこでも使われるようになりました。だから今では「店長おすすめ」はオオカミ少年状態です。（本当だと思われていない）店長が勧めていなくても本当におすすめなら「私のおすすめ」と書き、オススメ理由を入れたほうが喜ばれます。

イマドキ POP の 3 大法則が必要な理由を紹介しましょう。

購買を決定する 3 つの情報源

お客さまが買物する際、購買を決定するための情報源は、「お客様」自身と、「店」と、「第三者」の 3 つに分けることができます。

簡単な買物ならお客自身の経験や知識で購入を決めます。たとえば「先週ここで買ったみかんは美味しかった」という過去の経験や、「みかんは甘酸っぱいものだ」などの知識です。日常的に購入する商品ではこの、お客さまは自分自身の情報だけをもとに買うことが多い。

買った経験がない商品、高額商品、迷っている商品など、判断に迷うものは、2 つの情報を追加して考えます。スタッフに聞いたり、POP やカタログ等、『店』の情報と、ママ友や家族から教えてもらうなど、『第三者』の情報です。

現代はこの『第三者』の情報であるクチコミがとても充実しています。スマートフォンで検索すると、瞬時に膨大なクチコミや評価を得ることができます。専門家の情報もあっという間に手に入り、疑問も解決します。ほんの 10 年前なら専門家の意見を聞きたいと望んでも、どこに電話すればよいのかなんてわからなかったですよ。それが今は片手の中で即入手です。そしてお客さまはこの第三者の情報を信頼しています。なぜなら『お客さま』と『第三者』は利害関係がないから、

「本音」の話を聞けるのです。

すぐ側から話しかける POP がイマドキ POP

たとえば「塩田で栽培 甘いミニトマト」でなく、スタッフが自分の言葉で「わっ！ミニトマトがこんなに甘いなんて！塩田で育ったからミネラル分たっぷりで味が濃〜い！フルーツトマト並みに甘くてお値段はミニトマトのまま！！」と書いたほうがお客に通じやすいのです。「おでんにもどうぞ豆腐ハンバーグ」より「実は…おでんにも合うのです！！」と自分の言葉で話をしあげると喜ばれるのです。

演習問題【A-4 サイズのポップをつくろう】

あなたのお薦めする「●●飲食店」「●●のスウィーツ」「●●のフルーツ」「●●の音楽アルバム」「●●のスポーツ選手」「●●という名称の本」「●●温泉」「●●という観光地」「●●というコスメ」「●●というYouTube番組」…。

【提出】

来週 6 月 11 日のブランディング授業で出力を提出すること。

【相原の例】

マーチン D-18 （アコースティックギター）

音の立ち上がりが早く、弾いていて気持ちいい「ほぼ毎日ギター」

マーチン D シリーズの原点が感じられる僕の愛器 D-18。色々持っていたギターも今は結局このアコギのみ所有。コード弾きの高低音のバランス、リードギターの弾きやすさ、音の立ち上がりの気持ちよさは抜群だ。ブルージーな音楽が好きだが、ブルーノートを弾いてもギブソンにはない持ち味が楽しめる逸品。