



**顧客目線を習慣にすれば、仕事は自然と楽しくなる！**

“POPスター”の愛称で、新聞・雑誌等メディアへの執筆活動やテレビ出演をされている沼澤拓也氏をお迎えし、POPに込められているお客様の立場に立った思考をマスターします。

POPは本来、流通小売業の現場で開発された営業ツールではありますが、手書きPOPをいくつか書いてみると、経営者までもが「お客様目線になるって、こういうことだったのか?!」と驚きの言葉を口にされます！

顧客目線の思考を身につけると仕事にやりがいと成果がうまれる！

活き活き働いて、成果をあげる！

「売れなかった商品が1週間で3倍売れる！」

POPとは・・・

Point Of Purchaseの頭文字であり、一般的に「購買時点広告」と訳されます。

しかし、それは単なる広告ではなく、正しく利用することによって、

①平凡なスタッフを優秀なマーケティング担当者に成長させるツール

②スタッフ不在のときでも、自動的に優秀な販売担当者の代わりに働いてくれるツール

・・・となって、「売り場」を「買い場」に変えて支えてくれるのです。・・・そんなPOPの真の力を発揮させてみませんか？



**活き活きと働くから成果がでる！  
成果があがって活き活き働ける！  
そんな職場を全国に広げています。**

実践するドラッカー 実践ナビゲータ

**清水祥行氏**

マネジメントの父、ドラッカー教授のいうマネジメントは、自ら考えて行動する人のためのマネジメントです。いわゆる、指示待ち族が周囲に多いのは、自分自身がそんな前時代のマネジメントをしているからかも知れません。これからの時代のマネジメント、人が活き活きと働いて、成果をあげるための『実践するドラッカー』流マネジメントを始めてみませんか？



『自ら考え行動する社員が育つ！』

**実践するドラッカー講座**

～ [事業編] × POP演習で顧客思考を身につける特別セミナー～

(略称：実ドラ [顧客思考]編)

◆日時

2015年2月2日 (月)

10:00～18:00

◆受講料

：お一人様 15,000円 (税込)

※お店、会社などで2名以上まとめてのご参加の場合  
お一人10,000円 (税込) で同時参加

◆対象企業

- 店舗などお客様と接する機会をもつ業態の方。
- もっとたくさんの方に提供したい商品がある方。
- お店の空気を明るく変えたい方。
- 販売スタッフ、マーケティング担当者を、成果をあげるプロに育てたい方。

◆会場：

倉敷市内会議室スペース

(お申込みを頂いた方にお知らせ致します。)

◆参考図書

『繁盛店が必ずやっているPOP最強のルール』

沼澤拓也著 ナツメ社刊

『実践するドラッカー [事業編]』

佐藤等編著 ダイアモンド社

## これまでの実際の体験談

このPOPを書く事による「顧客目線になるためトレーニング」を受講したIさんは、仲間のAさんからの助言を受けながら、何度もPOPをリニューアルして小さな実験を繰り返しました。すると・・

**「POPを付けて販売したら3倍～4倍売れるようになりました。」** わざとPOPをはずしてみたらぜんぜん売れない(涙) あらためてPOPのすごさがわかりました。いくつかPOPを書いて気づいたことを書きますね。

はじめ、ただ売ればいいと思っていました。でも・・人から言われて、まずは、自分のところミッションにそってPOPを作ってみればと言われました。

誰に買って欲しいのかを明確にし、そしてその人がどんな変化が欲しいのかわかるようになりました。・・・・(続きは、セミナーの際に！)

(中華料理店 経営者)



**実践するドラッカー 実践ナビゲータ**  
**マツダミヒロ“魔法の質問”認定講師**  
**Dサポート(株) 代表取締役社長 西宮市出身**

**清水 祥行 氏**

マネジメントの父、ドラッカー教授のマネジメントを実践的にお伝えする本として、20万部を超えるベストセラーとなった、『実践するドラッカー(通称“実ドラ”)』。その著者、佐藤等氏と15年来、ドラッカー教授の教えを実践的に伝えるための研究開発を続けてきた実践ナビゲータ。「生き生き成果をあげる職場」を作るための講座を全国各地、そして有名企業で行っている。主体的に働く人や職場をつくっていくための「実践シート」の質問ワークは、「主体的に行動する社員が自然と増えてきた。」「職場がなぜか生き生きし始めた！」と各地で好評です。この質問ワークをしていると一日があっという間のお時間です！



**コンサル&コーディネータ**  
**(株)ピーオーピーオリジン 代表取締役社長 札幌市出身**

**沼澤 拓也 氏**

「POPで日本の景気回復！」を志に、公的機関・商店街・大手企業に次世代型POP広告を伝授。大学・専門学校講師やPOP楽会主宰、POP甲子園コンテスト審査委員長も務める。最近はチームPOPジャパンをプロデュース。年間150回を超えるセミナー活動は口コミで拡大中！「POPスター」の愛称で、新聞・雑誌等メディアへの執筆活動やテレビ出演など多数。2012年全国出版「繁盛店が必ずやっているPOP 最強のルール」(ナツメ社)は、すでに第5刷！

## 実ドラ [顧客思考] 編 講座

|  |   |  |
|--|---|--|
| <p>[講師]<br/>                 (株)ピーオーピーオリジン<br/>                 沼澤拓也氏<br/>                 Dサポート(株)<br/>                 清水祥行氏</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>◆イントロダクション<br/>                     ドラッカーとマーケティング<br/>                     繁盛店POPのルール</li> <li>◆顧客と顧客価値について考える</li> <li>◆顧客目線で、商品の価値を発掘するPOPトレーニング</li> <li>◆受講後の成果につなげるために</li> </ul> | <p>POPを一度も書いたことのない人のための、POP実技講習つき！</p> |
|--|---|--|

|             |          |     |        |
|-------------|----------|-----|--------|
| 会社名         | Tel      |     |        |
| ご住所         | 〒        |     |        |
| 参加者氏名(フリガナ) | 所属先(会社名) | ご役職 | E-mail |
|             |          |     |        |

**FAX:011-261-4422 (Dサポート/担当:柳谷)**