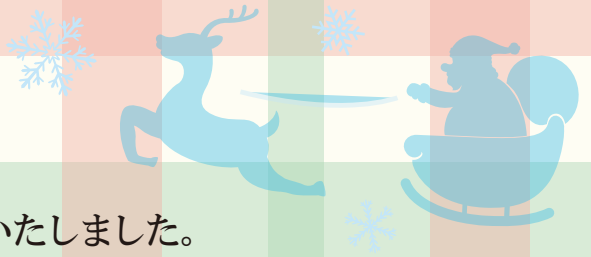


朝夕冷え込む季節になりましたが、お元気でお過ごしでしょうか。
神奈川ダイハツの松川です。



先日、販売店様にお声掛けをし「POP(ポップ)研修会」を開催いたしました。
このブログをご覧いただいている皆様も、スーパーなどで「特売品」を案内していたり、本屋などでは「スタッフによるお勧め」などのPOPを見かけられる事と思います。

私たち神奈川ダイハツの店舗でも、ご来店いただいたお客さまにお勧めの車がお分かりいただけるよう各店舗工夫を凝らしたPOPを作成、掲示をしています。



今回の研修会にはPOPにご関心をお持ちの販売店様から、11月20日(水)にU-CAR中津で開催した回には6社13名様に、11月25日(月)に本社で開催した回には7社8名様にご参加いただきました。

はじめに、ご参加いただいた皆様に自己紹介をしていただき、続いてPOPについての考え方や当社店舗で作成したPOPの実例をご案内した後、POP作成実習に移りました。

POPの役割の1つに「商品の効能を伝えること」があります。今回の研修では新型タントのセールスポイントである「助手席シートバックレバー」のPOPをパソコンで作成していただきました。



このようなPOPを作っていただきました。

販売店様の作成実習へのお取り組みは、声をお掛けすることがはばかれる程の真剣さ・熱心さで、今回のテーマへのご関心の高さがうかがい知れました。



日ごろの業務でおのパソコンのご使用頻度の違いからか、所要時間はまちまちでいらっしゃいましたが、皆様定刻までに課題を作り上げていただくことが出来ました。

研修終了後はご参加の皆様より、「大変勉強になりました。」「もう一度復習し、自分のものにしたい。」「もっと色々なものを作りたい。」などの意欲的な声を聞かせていただきました。

今後も、パートナーである販売店様のご関心の高いテーマを題材にした、このような研修を継続的に開催していきたいと思っております。