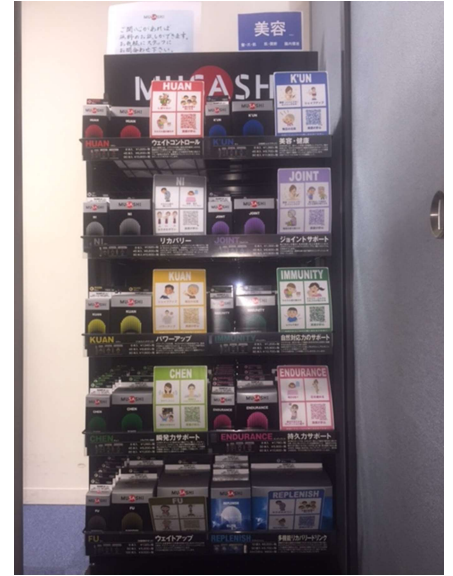
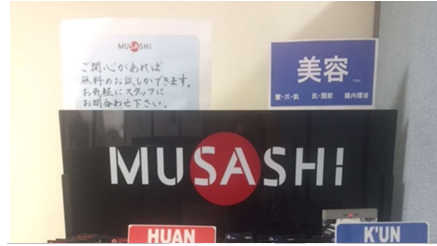


自店試飲会及び常日ごろの展示の販促物のご案内



目標：次の様な流れを招く事

1. 「美容」「貧血」などの目を引くPOP類を試飲会のみならず日々の売り場での展示によってお客様に関心をもって頂けます。
2. そしてお客様がその展示に寄り付いたら、商品の空箱に差入れられたPOPに載っている絵が目に入り、関心が更に上がるにつれて、
3. その場に置いてある「お客様の声」を見たくなり、
4. その「お客様の声」を見ることによって関心が更に上がります。
5. そこで上記の「無料のお試しPOPを見ればスタッフの方達に問い合わせしたくなる場合が多くなり、
6. スタッフに問い合わせされます。

- その問い合わせする方々に対して、スタッフの方達は、
 - ・自分の体感について話す事 (例：「私が飲んでみたら3日間で肌が…」；「爪はぼろぼろでしたが…」；「私は便秘症なんです…」)
 - ・他のスタッフの体感について話す事
 - ・他のお客様の体感について話す事 (例：「評判がすごくいいんですよ…」)
 - ・お客様の声の案内をする事 (例：「お客様の声をご覧になりましたか。こういう体感があるんですよ。この様にそれぞれの商品に関する体感があるんですよ。良かったら（差し上げようとしながら）どうぞ。）」
 - ・無料のお試しができる案内をする事：(例：「もし良かったら無料でお試しができるんですよ…」)
 - ・お客様が印象的な実感できるまでの、効果的な飲み方の案内と無料のサンプルを提供する事 (自分等の経験等も加える事。)

※販促物のPOP関連は、MUSASHI 情報サイトより出力頂けます。

<http://musashi-japan.care/pop/index.html>