

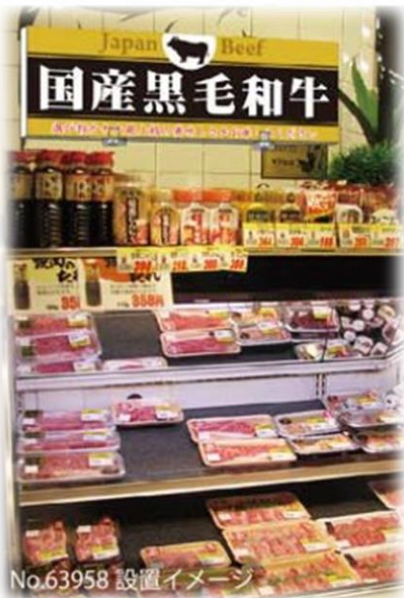
# 手軽にできる 売場づくりで集客UP



No.68694 設置イメージ



No.68717 設置イメージ



No.63958 設置イメージ



No.68720 設置イメージ

OZEKI PACKAGE

Ⓢ おぜき包装株式会社

## 強化商品の売り場づくり



①横幕	No.68704	P6 掲載
②発泡パネル	No.69081	P8 掲載
③ドロップ幕	No.68744	P10 掲載
④ミニのぼり	No.68682	P5 掲載

季節のアピールと同じく、イベントの告知も大切な販促です。  
 広告の品やお店が特に注力しているブランド、店長お勧めの商品などの訴求には売場の変化が必要不可欠です。  
 通常時の販促の色味や文字感とは打って変わったデザインのご利用をお勧めいたします。

## 高級商品の売り場づくり

①横幕	No.68709	P6 掲載
②発泡パネル	No.63958	P8 掲載
③ドロップ幕	No.68743	P10 掲載
④ミニのぼり	No.68673	P5 掲載
⑤カウンターのれん	No.68718	P7 掲載

お店のブランディングは、集客や固定客作りに欠かせません。ブランディングには様々な要素がありますが、例えば「高級感」も大きな割合を占める要素です。  
 売場の雰囲気を高級なイメージで演出することで、お客様の心の敷居は高くなります。  
 しかし商品の値段が想定していた価格よりも安かった場合、一気に購入率が高まります。  
 つまり、売場の中で比較的高級な商品は少し過剰なくらいの販促で高級感を演出することで売れやすくなるのです。  
 最初に身構えた分、それが解けると一気に安心するという振り子の原理ですね。



## イベントで集客する売り場づくり

①のぼり	No.SNB-4401、SNB-4402	P5 掲載
②カウンターのれん	No.68721	P7 掲載
③発泡パネル	No.69084	P8 掲載
④横幕	No.68710、68702	P6 掲載
⑤ミニのぼり	No.68660、68661	P5 掲載
⑥ハッピー	No.1541	P7 掲載



短期イベントはとにかく瞬発力が大切です。少しやりすぎと思うくらいの販促が、実は丁度良いと言われています。  
 まずは何のイベントなのか、その内容がお客様に一目で伝わる分かりやすい販促を心がけましょう。  
 あとはお客様の購買意欲をそそる活気溢れた催事会場にするため、設置可能なアイテムはなるべく多く設置しましょう。



## 強化商品の売り場づくり

①横幕	No.68704	P6 掲載
②発泡パネル	No.69081	P8 掲載
③ドロップ幕	No.68744	P10 掲載
④ミニのぼり	No.68682	P5 掲載

季節のアピールと同じく、イベントの告知も大切な販促です。  
 広告の品やお店が特に注力しているブランド、店長お勧めの商品などの訴求には売場の変化が必要不可欠です。  
 通常時の販促の色味や文字感とは打って変わったデザインのご利用をお勧めいたします。



# 高級商品の売り場づくり

①横幕	No.68709	P6 掲載
②発泡パネル	No.63958	P8 掲載
③ドロップ幕	No.68743	P10 掲載
④ミニのぼり	No.68673	P5 掲載
⑤カウンターのれん	No.68718	P7 掲載

お店のブランディングは、集客や固定客作りに欠かせません。ブランディングには様々な要素がありますが、例えば「高級感」も大きな割合を占める要素です。売場の雰囲気を高級なイメージで演出することで、お客様の心の敷居は高くなります。しかし商品の値段が想定していた価格よりも安かった場合、一気に購入率が高まります。つまり、売場の中で比較的高級な商品は少し過剰なくらいの販促で高級感を演出することで売れやすくなるのです。最初に身構えた分、それが解けると一気に安心するという振り子の原理ですね。



No.63958 設置イメージ



No.68717 設置イメージ



No.68766 設置イメージ



W1000XH700mm W1300XH900mm  
 商品No. 68738 商品No. 68760  
 商品No. 68749 商品No. 69068



No.68686 設置イメージ



No.68720 設置イメージ

**OZEKI PACKAGE**

おぜき包装株式会社