



売れるPOPには理由がある！  
簡単にうまく描くコツを伝授します！

# 売れるPOPと 看板の描き方講座

どんなに良いモノでも、並べているだけでは商品の魅力は伝わりません。  
お客様に興味を持っていただくためには、ワクワクするメッセージや目を惹く呼びかけが必要です。  
なぜPOPで繁盛店になれるのか？売れるPOPと売れないPOPの最大の違いは何か？  
コロナ禍の中、今こそ、POPで「売れる」を仕掛けませんか？  
本講座は、今日から実践できる「POP講座」です。お客様の心をくすぐり、  
買いたくなる手描きPOPの手法やコツをわかりやすくお伝えいたします。この機会に、ぜひ、ご参加ください。

※本講座は、2021年11月9日に実施したセミナーが大変好評であったため、同じ内容で開催いたします。

つきましては、前回ご参加いただきました方はご遠慮いただきますようお願いいたします。

なお、人気のセミナーにつき、1社1名限りのお申込みとさせていただきます。

日時：2022年6月28日（火） 10:00～15:00

場所：姫路商工会議所 本館6階605会議室

受講料：無料 定員：20名（先着順）

申込先・問合せ先：姫路商工会議所 中小企業相談所

〒670-8505 姫路市下寺町43

TEL:(079)223-6557・FAX:(079)222-6005・URL:<https://www.himeji-cci.or.jp/>

新型コロナウイルス感染症対策へのご理解とご協力をお願いいたします

- ・参加者は全員マスクの着用をお願いいたします。
- ・受付にて検温を実施させていただきます。
- ・受付にアルコール消毒液を設置しておりますので、着席前に消毒をお願いいたします。
- ・研修室内は定期的に換気を行います。お席によりましては暑さ・寒さを感じる場合もございますので、調節できる服装にてご参加ください。
- ・ソーシャルディスタンスに配慮した配席とし、研修室内の密集を低減いたします。

#### ・ 申込方法 ・

下記申込書に必要事項をご記入の上、FAX・郵送、またはHP(WEB登録)にてお申込み下さい。  
※受講証は発行いたしません。定員を超えてお断りする場合のみ、ご連絡をさせていただきます。  
※新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、やむを得ず変更・中止する場合がございます。変更・中止等の連絡は、原則FAXにて行います。

#### ・ 持ち物 ・

ポスカ・コピックマーカー・カラーマーカー・クレパス・チョーク・筆ペンなどの画材と画用紙・カード・黒板・段ボールなどのPOPや看板の土台になるもの。

※ご自身が描きたい題材を考えて、使用したいものをご持参ください。  
※昼食は各自でご準備ください。  
(お弁当ご持参の方、研修室使用可)

#### ・ 講師 ・

森原 由香氏

旅する雑貨屋itsumo/食堂itsumo店主  
姫路市夢前町にある2年の歳月をかけてセルフビルドした店舗で、雑貨屋と食堂を営む。  
また、POP技術とディスプレイのノウハウをもとに、主に県内各地で講座や教室の講師としても活躍中。

6/28(火)「売れるPOPと看板の描き方講座」参加申込書 FAX(079)222-6005 中小企業相談所 宛

|                  |  |        |   |
|------------------|--|--------|---|
| 事業所名             |  | TEL( ) | — |
| 所在地              | 〒 —  | FAX( ) | — |
|                  |  | E-mail |   |
| 参加者名             |  |        |   |
| このセミナーを知ったきっかけは？ | ① 所報 ② HP ③ メルマガ ④ Facebook ⑤ 新聞(神戸・読売) ⑥ その他( ) |        |   |

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用する他、講師に提供することがあります。  
当所では、セミナーや補助金など役立つ情報をメールマガジンにて配信しています。配信をご希望の方はメールアドレス欄にご記入ください。