



泰山手绘POP系列教材

商业美工人员必备参考书籍
商业企划人员专业提升宝典
商业促销实战角度出发编写
手绘POP电脑POP全面掌握

商业促销POP

海报与爆炸签

王猛 编著

POP

北方联合出版传媒(集团)股份有限公司
辽宁美术出版社

泰山手绘POP系列教材

商业促销POP海报与爆炸签

王 猛 编著



北方联合出版传媒（集团）股份有限公司

辽宁美术出版社

图书在版编目(CIP)数据

商业促销POP海报与爆炸签/王猛编著. —沈阳: 北方联合出版传媒(集团)股份有限公司 辽宁美术出版社, 2010.5

ISBN 978-7-5314-4572-2

I. ①商… II. ①王… III. ①商业广告—宣传画—设计 IV. ①J524.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第084342号

出版者: 北方联合出版传媒(集团)股份有限公司
辽宁美术出版社

地址: 沈阳市和平区民族北街29号 邮编: 110001

发行者: 北方联合出版传媒(集团)股份有限公司
辽宁美术出版社

印刷者: 沈阳市博益印刷有限公司

开本: 787mm×1092mm 1/16

印张: 7.5

字数: 100千字

出版时间: 2010年5月第1版

印刷时间: 2010年5月第1次印刷

封面设计: 林 枫

版式设计: 王 猛

责任编辑: 林 枫

技术编辑: 鲁 浪 徐 杰 霍 磊

责任校对: 张亚迪

ISBN 978-7-5314-4572-2

定 价: 42.00元

邮购部电话: 024-83833008

E-mail: lnmscbs@163.com

http://www.lnpgc.com.cn

图书如有印装质量问题请与出版部联系调换

出版部电话: 024-23835227



point of purchase

本书由沈阳泰山艺拓广告传媒有限公司创立人泰山（王猛）精心编著；在商场或超市里，商家最常应用的就是POP海报和爆炸签，商品的价格、性能、促销活动及卖场氛围都是靠它们来体现的，市场的需求量越来越大，但市场上此类产品及款式大多图案简单、陈旧，本书作者通过把多年来的商场企划及POP培训教学经验的综合，设计出多达千余款样式新颖且图案时尚的POP海报和爆炸签，大大填补了此类行业的空白，满足了广大商场企划及美工人员设计的需要。

本书标题字及插图全部手工绘制，图案背景和电脑设计把手绘与电脑的特征结合得更加完善。

本书可以作为广大商场企划及美工人员的参考设计书籍，同时也可作为众多POP用品生产厂家的宝贵资料。

2010年3月25日

沈阳泰山艺拓广告传媒有限公司



王猛

contents

目录



第一章 商业促销POP概述

- 1.商业促销POP简介 6
- 2.商业促销POP功能 8
- 3.商业促销POP分类 10

第二章 爆炸签

- 1.种类及其规格 14
- 2.气氛类爆炸签 20
- 3.标价类爆炸签 32
- 4.折扣类爆炸签 46
- 5.季节类爆炸签 58

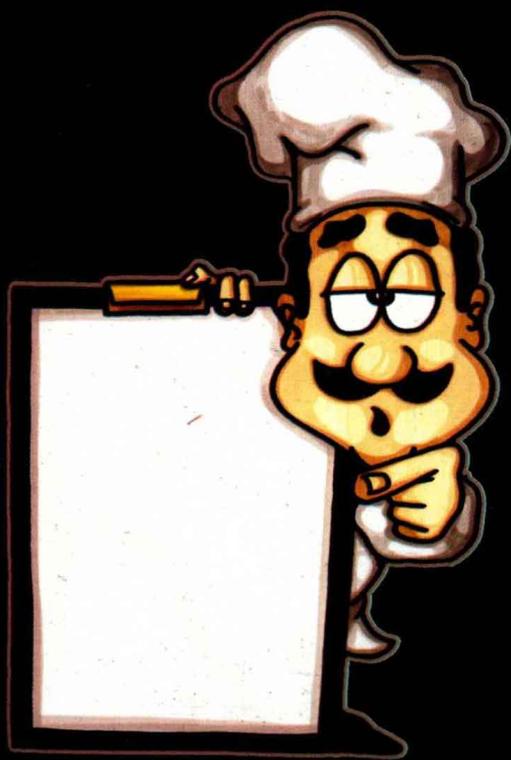
- 6.节庆类爆炸签 64
- 7.提示类爆炸签 70

第三章 海报

- 1.种类及规格 78
- 2.气氛类海报 82
- 3.标价类海报 90
- 4.折扣类海报 98
- 5.季节类海报 104
- 6.节庆类海报 112
- 附：书写技巧 119

第一章 商业促销POP概述

- 1.商业促销POP简介
- 2.商业促销POP功能
- 3.商业促销POP分类



1. 商业促销POP简介

商业促销POP是商场促进商品销售的一种最佳广告形式，可以这样理解，凡是应用于商场，提供有关商品信息，促使商品得以成功销售的所有广告、宣传品，都可以称为商业促销POP。

那么POP这三个英文的具体含义又是什么呢？其实POP是英文“Point of Purchase”的缩写，可以翻译成“购买点的广告”，又可以称为“店头广告”；它可以是当今时尚很流行的新兴广告媒体。

POP起源于上世纪30年代的美国，第一次世界大战后，全球经济普遍低迷，市场也为之萧条不震，广告费用成为厂商及卖方极大的负担，再加上美国超市如雨后春笋般地兴起，因此，在经济、速度、机动性以及人力的考虑下，POP式广告逐渐攻占其他媒体，节庆需要它、售卖商品需要它、店面布置需要它，可以说它是一种最为实际、最为有效的广告形式。

上世纪60年代，POP传到日本、韩国等亚洲地区；一般而言，美国的POP广告着重在制造商的市场，可提供商场的帮助较少，而日本及韩国的POP则是随着经济的快速发展而起步，POP的侧重点也以商场的POP广告为主，所以大街小巷的商场较能呈现生动、活泼的气氛。



商场内的促销POP现今已经成为各个商家必不可少的、最为重要的促销手段之一，它不但可以给顾客提供商品的信息，而且可以更好地引导消费者进行消费，促进商品的销售。



在我国古代早已经有了类似于现代POP的广告，如古代客栈、酒店外挂着的灯笼、旗帜等，打铁铺门前挂着的大刀、药铺门前挂着的膏药等，至今我们仍可以看见修车铺门口挂着的车圈、修锁铺门口挂着的大锁头等，都是具有该行业特色的广告宣传品。

我国的POP广告虽然起步较晚，但随着改革开放大力引进外资企业，国外的零售业也纷纷抢滩中国市场，他们在带来先进的经营理念的同时，也促进了国内POP行业的发展。

如今，POP广告的书藉也越来越多，POP的短期培训班也应运而生，甚至连一些大专院校都已开设POP课程；在我国经济发展较快的地区，一些商家招聘员工也把POP广告列为一项重要的考核标准，可见，POP广告的重要性不容忽视。

根据国外某大型超市所作的调查，POP对营业额的影响包括：

(一) 固定位置的陈列有POP时(如特价品、新产品、推荐品)可相对增加营业额5%。

(二) 具体的商品促销(如打7折或全场8折)可增加营业额23%。

(三) 大量陈列的商品若有POP标示，可增加营业额42%。

(四) 但是大量陈列的商品，如果两个礼拜都没有替换时，会减少营业额47%(大量陈列商品期限为一周)。

(五) 倘若做三个礼拜时，营业额至少会减少74%。

POP广告在现代商业活动中的作用越来越重要，不少国家已将其列为除电视、报纸、广播、杂志四大媒体之外的第五大广告媒体。美国POP广告协会主席卡瓦勒(Kawala)指出：20世纪70年代是广告的时代，80年代是市场营销的时代，90年代以后是零售和促销的时代，其中POP广告是关键性的部分。



2. 商业促销POP功能

商业促销POP之所以受到广大商家的推崇和应用，主要具备如下功能：

商业促销POP的功能

- 吸引过往的行人进入店内

现代社会生活节奏较快，漂亮且视觉冲击力极强的商业促销POP，可以在较短的时间内吸引消费者和顾客，向其展示商店的经营特色和经营个性等。

- 忠实地扮演促销员的角色

商业促销POP可以说是成本较为低廉的广告形式，也常被人称为“无声的促销员”，它既不会疲劳，也不会与顾客发生争执，而且永远默默地向顾客传递着商家的促销信息。

- 告之消费者卖场举办的各种活动

商业促销POP可以第一时间展示出卖场的一些促销、打折、优惠等活动，尤其是在过年及节假日等销售高峰期，它更是必不可少。

- 刺激消费者的购买欲望

顾客在销售现场的购买中，三分之二左右属非事先计划的随机购买，约三分之一为计划性购买，而有效的商业促销POP能激发顾客的随机购买，也能有效地促使计划性购买的顾客果断决策，实现即时即地的购买。

- 标明商品的价位

为消费者和顾客明确地标明商品价格，可以更好和有效地进行商品销售，尤其是在商业促销当中，标示出原价、折扣价、优惠价等信息后，更加增进消费者的购买欲望。

- 为顾客提供各种服务项目信息

商业促销POP具有较强的亲和力 and 更加的人性化，可以为商家向顾客提供一些基本的服务信息，如“温馨提示”、“服务须知”、“会员服务项目”等服务内容及细则。

- 装饰卖场，活跃整体气氛

商业促销POP可以根据不同的节日及季节，更换不同的颜色及版面内容，这样很容易和顾客产生共鸣，也能更好地为顾客提供一个优越的购物环境，同时让卖场的气氛更为活跃。

- 明确区分商品类别

商场或卖场，无论大小或项目多少，区域的划分是不可避免的，商业促销POP可以很明确地向消费者提示各个区域经营项目、类别等，让顾客更容易找到所需要购买的商品，同时也是对商场或卖场进行一个比较系统的规划。

- 说明商品的特点

让顾客详细地了解所购买商品的性能及特点非常重要，商业促销POP可以把商品的一些主要优点、功能展示出来，这样既方便顾客购买，同时也节省了向顾客进行解释和说明的时间，可以说一举多得。



商业促销POP的策划过程

商场或超级市场的任何商业促销POP都不是随意推出的，必须经过一个周密的策划过程，这样才能达到最佳的广告效果。

- 了解POP广告的背景因素，配合新商品上市活动，并以既定的广告策略为导向。
- 了解消费者需求，引发最有创意的商业促销POP，刺激和引导消费者。
- 商业促销POP必须集中视觉效果。
- 商业促销POP最好与媒体广告同时进行。
- 了解商场或超级市场和周边环境的消费者情况，并听取超级市场各种人员的建议作为商业促销POP制作的依据。
- 考虑好商业促销POP的功能、费用预算、持久性、制作品质、运输等问题的综合平衡。
- 计划好商业促销POP的时效性，因为商业促销POP是企业整体营销计划的一个组成部分，其时效性必须与营销计划同步。

商业促销POP的信息传达原则

商业促销POP作为商场或超级市场重要促销手段，必须十分重视其信息传达的准确性、逻辑性和艺术性。

● 准确性原则

广告是围绕着商品促销进行的，这就必须十分准确地把握超级市场这种零售企业的特征：日用品、便利性；准确地把握商品的特征：实用、廉价；准确地把握消费者的消费特征：顾客的类型、收入水平、对商品售价的反映。

● 逻辑性原则

商业促销POP是以视觉来传达企业的促销意图和信息的，因此，要符合逻辑地建立商业促销POP的视觉形象秩序，要杜绝视觉形象的过多和过滥。这就要建立卖场货架、装饰手段与商品之间的秩序关系，要做到井然有序、装饰与渲染有度。

● 艺术性原则

商业促销POP要达到的效果是促进销售，因此，在广告形式和宣传手段上必须“唯实”，而不能“唯美”，即不能不顾广告效果的实际而片面追求广告形式的纯美的艺术表现。



3.商业促销POP分类

商业促销POP在实际运用时，可以根据不同的标准对其进行划分。不同类型的商业促销POP，其功能也各有侧重。

常见的商业促销POP的种类

● 招牌类商业促销POP

它包括店面、布幕、旗子、横（直）幅、电动字幕，其功能是向顾客传达企业的识别标志，传达企业的销售活动信息，并渲染这种活动的气氛。

● 货架类商业促销POP

货架类商业促销POP是展示商品广告或立体展示售货，这是一种直接推销商品的广告。

● 招贴类商业促销POP

它类似于传递商品信息的海报，招贴商业促销POP要注意区别主次信息，严格控制信息量，建立起视觉上的秩序。

● 悬挂类商业促销POP

它包括悬挂在超级市场卖场中的气球、吊牌、吊旗、包装空盒、装饰物，其主要功能是创造卖场活泼、热烈的气氛。

● 标志类商业促销POP

它其实就是商品位置指示牌，它的功能主要是向顾客传达购物方向的流程和位置的信息。

● 包装类商业促销POP

它是指商品的包装具有促销和企业形象宣传的功能，例如附赠品包装，礼品包装，若干小单元的整体包装。

● 灯箱类商业促销POP

商场或超级市场中的灯箱类商业促销POP大多稳定在陈列架的端侧或壁式陈列架的上面，它主要起到指定商品的陈列位置和品牌专卖柜的作用。



在种类繁多的商业促销POP中，使用频率和有效率最高的就是爆炸签和海报的应用，这也是本书重点要讲述和展示的，这里我们先作以简单的介绍。

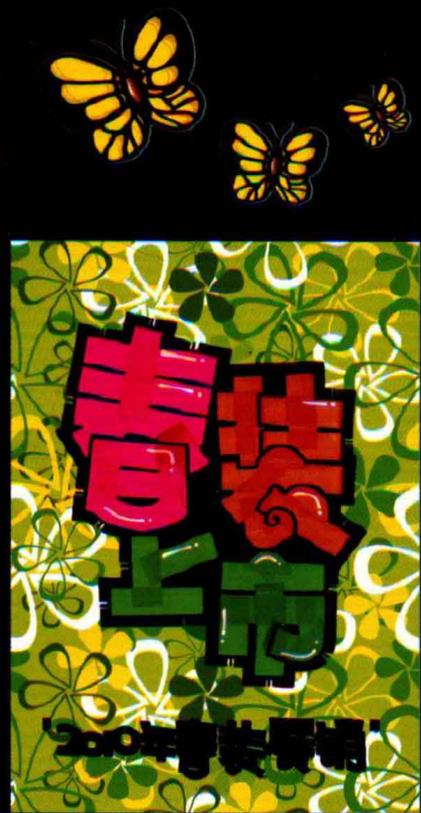
爆炸签

爆炸签顾名思义，就是一种爆炸形状的小标签，它同时是以标示商品价格或折扣内容为主，因其造型特殊，具有较强的视觉冲击力，从而受到商家的广泛应用。在现今的商场或超级市场里，爆炸签的形状不仅仅只局限于一种，而且展示的内容也从表示商品价格延伸到渲染气氛、提示等。



海报

海报面积较爆炸签要大一些，而且功能也更加全面，除了向顾客和消费者展示商品的名称、价格以外，更有渲染卖场气氛和展示商业促销活动内容等功能。它可以贴、可以挂，使用起来更为方便和实用，是各个商家必备的商业促销POP宣传品。



第二章 爆炸签

1. 种类及其规格
2. 气氛类爆炸签
3. 标价类爆炸签
4. 折扣类爆炸签
5. 季节类爆炸签
6. 节庆类爆炸签
7. 提示类爆炸签



1. 种类及其规格

商业促销POP中，爆炸签几乎与商品销售密不可分，也是卖场内最为基本，使用数量较大的一种广告宣传品；爆炸签的种类很多，我们可以根据不同的需要来选择不同形式的爆炸签，也可以根据不同的商品选择不同的型号，下面就让我们了解一下卖场里常用爆炸签的几种类别及其规格。

常用爆炸签的种类有气氛类、标价类、折扣类、季节类、节庆类和提示类六种。

A. 气氛类爆炸签

气氛类爆炸签主要以烘托和营造卖场购物氛围为主，如“新款上市”、“全场热卖”等，简洁的且富有煽动性文字和醒目的背景图案为主要组成元素。

气氛类爆炸签多为圆形，常用的规格有大、中、小三个型号。大号尺寸直径为162mm，中号尺寸直径为116mm，小号尺寸直径为66mm。



大号：直径为162mm



中号：直径为116mm



小号：直径为66mm



B. 标价类爆炸签

标价类爆炸签主要以标明商品价格为主，所以其内部要留出适当的空间书写数字。

标价类爆炸签里面又可以分为两种，一种是用马克笔后期书写数字，另一种是预留好四位数字的空白轮廓，后期进行颜色填充。



爆炸签中数字部分可以根据具体需要采用马克笔直接填充，从0~9都可以表现，极为方便。



¥ 8888

这两种爆炸签的常用规格为大、中、小三个型号，尺寸分别为205mm × 160mm，160mm × 110mm，75mm × 55mm。

C. 折扣类爆炸签

折扣类爆炸签主要以标明折扣为主，其内容通常为一折至九折之间。

折扣类爆炸签里面也可以分为两种，一种是用马克笔后期书写数字，另一种是预留好四位数字的空白轮廓，后期进行颜色填充。其规格也为大、中、小三个型号，直径分别为162mm，116mm，66mm。

