

“十三五”国家重点出版物出版规划项目

图解服务的细节

075

コトPOP®を書いたら あつ、売れちゃった!

# 让POP会讲故事 商品就能卖得好

零售店、餐饮店必学的实用技能


POP绝不是一个冷冰冰的广告工具，

它是一个高效、热心的促销员

是商品与顾客需求之间的沟通工具

余湘萍 译  
〔日〕山口茂 著

人民东方出版传媒  
People's Oriental Publishing & Media

 东方出版社  
The Oriental Press

从“物”的消费到“事”的消费  
消费者的心理是怎样的？  
卖场中不可或缺的言事POP  
这就是言事POP!!!  
制作言事POP的灵感到处都有  
“TYOROKO流派”直到会写言事POP  
茅塞顿开!!! 创造出“另一个能干的自己”的人们



东方管理评论



东方出版社



京东旗舰店

上架建议 企业管理

ISBN 978-7-5060-8980-7



9 787506 089807 >

定价：68.00元

图解服务的细节

075

コトPOP®を書いたら あつ、売れちゃった!

# 让POP会讲故事 商品就能卖得好

[日]山口茂 著

余湘萍 译

人民东方出版传媒

People's Oriental Publishing & Media



東方出版社

The Oriental Press

此为试读, 需要完整PDF请访问: [www.ertongbook.com](http://www.ertongbook.com)

图字：01-2018-1194 号

KOTO POP WO KAITARA A' URECHATTA! © SHIGERU YAMAGUCHI 2015

Originally published in Japan in 2015 by THE SHOGYOKAI PUBLISHING CO., LTD.

Simplified Chinese translation rights arranged through TOHAN CORPORATION, TOKYO,  
And HANHE INTERNATIONAL (HK) CO., LTD.

中文简体字版专有权属东方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

让 POP 会讲故事, 商品就能卖得好 / (日) 山口茂 著; 余湘萍 译. —北京: 东方出版社,  
2018. 8

(服务的细节; 075)

ISBN 978-7-5060-8980-7

I. ①让… II. ①山… ②余… III. ①广告—宣传画—设计 IV. ①J524. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 122285 号

服务的细节 075: 让 POP 会讲故事, 商品就能卖得好

(FUWU DE XIJIE 075; RANG POP HUIJIANG GUSHI, SHANGPIN JIUNENG MAIDEHAO)

作 者: [日] 山口茂

译 者: 余湘萍

责任编辑: 崔雁行 高琛倩

出 版: 东方出版社

发 行: 人民东方出版传媒有限公司

地 址: 北京市东城区东四十条 113 号

邮 编: 100007

印 刷: 北京文昌阁彩色印刷有限责任公司

版 次: 2018 年 8 月第 1 版

印 次: 2018 年 8 月第 1 次印刷

开 本: 880 毫米×1230 毫米 1/32

印 张: 7

字 数: 127 千字

书 号: ISBN 978-7-5060-8980-7

定 价: 68.00 元

发行电话: (010) 85924663 85924644 85924641

版权所有, 违者必究

如有印装质量问题, 我社负责调换, 请拨打电话: (010) 85924602 85924603

# 抓住顾客心理的 “言事 POP” 实例集

试着在言事 POP 中将①“理解商品价值的事项”②“有助于消费者的事项”③“令消费者期待的事项”这三方面具体地展现出来（参照第 4 章 67 ~ 69 页的内容）。

## ① “理解商品价值的事项”

# 好吃到让你不停地添饭!!

关键在于  
肉质肥美!

来自铃木

主厨的推荐!!

与米饭是绝配!  
我至少能吃3碗米饭哦!  
要注意控制饭量哦(笑)

## 照烧青花鱼

### 1. 推荐的理由

站在消费者的角度传达自身的感受，能有效地获取顾客的认同感。



本书中登载的言事 POP 的图片，您可以在“POP 学校”  
<http://www.pop-school.com/> 上浏览彩色图片。

# 刷起来感觉非常舒适 回购率很高

## 牙刷!!



手柄方便抓握，手感舒适  
我在不知不觉中刷了5分钟  
〈店员森本〉

ruscello牙刷  
picella

### 2. 受欢迎的理由

回购率的高低是“人气指数”的标志。强调商品的特点，让消费者了解商品的价值。

## 2月份销量 No.1!!

托您的福

# 315包

## 销量达到了!!!

名副其实、肉质肥美的  
白肉鱼。不易保鲜  
做成刺身销售是很稀有的!!

〈八户产〉

油鲈  
刺身用

### 3. 销量 No.1 的理由

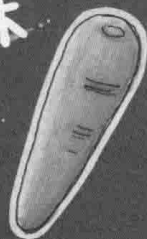
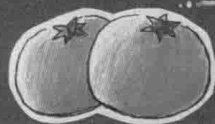
展示了具体的数字，向顾客宣传商品销量“No.1”的业绩及其理由，令人印象深刻。

欢迎光临  
一家以蔬菜为  
主打商品的餐厅



本店采用当地刚采摘的  
新鲜有机蔬菜，不仅有益  
于您的身心健康，也有  
益于环境保护。

请您在餐厅品鉴美味



4. 安心、安全的理由

强调关键字，传达“主打商品”的缘由，宣传商品的安心、安全感。

# 散养土鸡的syuri之乡

■ syuri之乡的鸡蛋产自这里。

高知县幡多郡三原村是一个位于海拔120米的高原地带的山村。小小的村庄周围群山环绕，还没有通国道。syuri之乡就在这被大自然怀抱的山村之中。20000平方米的广阔草地上，建有7处鸡舍，土鸡们在这自由自在地生活着。

## 5. 在产地上的讲究

详尽地向顾客描述了怡然自得的自然环境，让顾客对商品的产地留下印象，提升了商品的价值。

## 一用便知的 柔软度

婴儿也能使用的柔软触感。

用8层100%日本产棉质纱布制成的纯手工手帕。吸水性超好。

软软的吧

软软的  
棉花糖  
手帕

皮肤敏感的  
店员永井也  
很爱用！

## 6. 对品质、材质的追求

在向顾客宣传商品的品质的时候，一句“店员很爱用”可以提升商品优质的可信度。

## 拉面馆“空海”的独特工艺

### 仿效法式汤汁

空海拉面馆仿效法式菜肴中汤汁的做法，将猪骨、鸡架精心烤制，待呈现焦黄色后再放入汤中熬制。因而能熬出优质、清澈的汤汁，有前所未有的细腻、独特的口感，以及浓郁的醇香。费时、费事熬制出来的汤汁，让拉面通也赞不绝口。

为您配送来自山形的幸福

地处出羽的kasuri家

招来  
好运

# 幸福

# 铜锣烧

大家好！我是店主东海林。

本店的铜锣烧包含了我们美好的愿望：

“希望品尝的人、  
以及收到的人都能变得更幸福。”

- 使用山形产的面粉和米粉制成，  
口感软糯。
- 馅儿甜而不腻。

### 7. 在制作工艺上的讲究

详细地介绍了商品在“制作工艺上的讲究”，唤起了顾客“想要品尝一下!!”的欲望。

### 8. 生产方、店方的理念

重点突出了富有个性的商品名称，传达了期望顾客获得幸福的产品理念，以期获取顾客的认同，温暖顾客的内心。

# 获第6次 世界品质 评鉴大会金奖

美浓屋米果制造本铺使用自  
制的浓口酱油和100%糯米生  
产出来的柿种（源于日本新  
潟县的一种米制品点心）。

评论说：好吃到停不下来！

## 9. 获奖情况、 专家评论

在比赛中的获奖信息能够带来有权威保障的特殊感，提升商品的价值。

## 10. 爱用者数目、 用户数量

爱用者数目与消费者对商品的信任度成正比。专家的好评也是商品的加分项，能够促使顾客消费。

很多人爱用！！  
销量突破1300万支！！！！



令撰写美容专栏的水野女士也

## 赞不绝口的护肤系列

### 满意度高达95%!

当然，本人也在使用

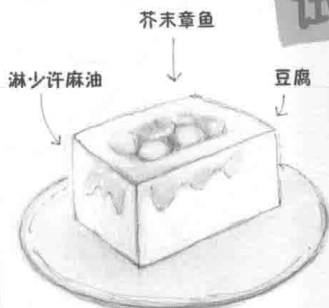
## ②有助于消费者的事项

传统的凉拌豆腐也挺好的

土屋主厨  
的推荐

要不要

试试这样的吃法呢?



在豆腐上放上芥末章鱼  
淋上麻油……仅此而已!

父亲喜爱的下酒菜哦!

我喜欢绢豆腐!

### 1. 食用方法提案

传统商品的稍加变化的食用方法提案，是需要经常思考菜单的主妇们的好帮手。能吸引顾客的兴趣和关注。

## 日本酒入门

这是为女性朋友特制的  
起泡清酒!

泡沫丰富的发泡性清酒。  
可以单喝，也可以加入橙汁  
柠檬汁调成鸡尾酒喝。

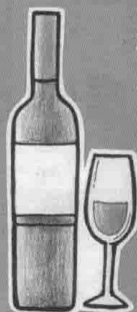
### 2. 饮用方法提案

目标消费层锁定为“入门”“女性”，同时面向女性消费群体又给出了具体的饮用提案。

酒类柜台负责人 桥本

店员古谷力  
推的红酒

在我家，  
这款红酒搭配洒满  
黑胡椒的芝士  
比萨来饮用！



搭配牛排、烤牛肉、  
奶汁烤菜等味道浓郁  
的菜肴，味道也很棒！

红魔鬼

卡本尼苏维翁

### 3. 关联商品的 提案

结合与主打商品相关联  
的其他商品形成的提案，  
更能让消费者产生期待  
和跃跃欲试的感觉。

### 4. 食谱、调味 的提案

改变大众商品的调味方式，  
从而诞生新的菜谱，可以  
丰富消费者的烹饪方式。

闭上眼睛……不会是鳗鱼吧!?

用茄子和调料  
轻松做出

# 茄子烤鳗鱼盖饭

用麻油煎  
味道会更香哦



将茄子竖着切段，放在平底锅里煎，  
然后淋上烤鳗鱼的调料，  
盛放在热腾腾的米饭上，  
这样就完成了！

## 5. 服饰搭配的提案

使用大量插图的具体提案，顾客能够想象自己穿着时的样子，画面感更为清晰。

## 享受帽子搭配的乐趣

### 草帽



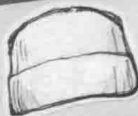
春夏季最搭！  
能搭帅气范儿，也能配淑女风，  
只要戴上就显得很时尚！

适合法式传统风格  
或者少女风！

### 贝雷帽



### 针织帽



休闲风格的必备品！  
纯棉质地的针织帽适合任何季节！

### 礼帽



适合帅气的  
男性风格的打扮！

### 棒球帽



适合男性风格的打扮！  
也可以混搭少女风！

喂，你  
知道吗？

## 夏天补给水分

要喝常温饮品！

冰凉的饮料突然  
进入热的身体里面，  
身体会不适应，  
有可能会喝坏肚子。

要温和地给我们的身体补充水分



另外还有一点！  
要在你感到口渴之前喝，  
效果最好！

<店员 小田岛>

## 6. 有关健康、美容的提案

不断地向顾客提供一些  
与商品相关的建议，是  
获取回头客的秘诀。

# 咖啡豆

· 人气排行榜 ·

供您参考

No. 1

摩卡爪哇

特征是香味醇厚。  
浓郁的口感跟甜点绝配

No. 2

House Blend

口感均衡、温和，  
适合搭配早餐饮用

No. 3

意式浓咖啡

和牛奶是完美搭配！  
是拿铁和卡布奇诺的原料

7. 基于排名的  
提案

对于顾客来说，商品的排名是获得实惠，或者避免购物失败的标尺。顾客可以根据排名来进行比较，也可以节省购物的时间。

8. 使用场景的  
提案

不仅要告诉顾客商品的活使用方法，还要告知使用时的趣味性、便利性以及实用性。

装饰胶带

不仅仅用于包装

还能带来这么多乐趣

用在派对中

贴在白色纸盘、  
纸杯上，立刻  
变得很可爱！

用在相框上

绕着墙上的照片、  
海报贴一圈，  
可以作边框用！

用在个性商品上

贴在塑胶伞、  
空瓶上，按照  
个人喜好  
来装饰！

## 比做米糠酱菜还简单 用酸奶做酱菜

- 在老酸奶中放入盐，倒入特百惠之类的容器中。将用盐腌渍过的蔬菜放入其中，然后放入冰箱。暴腌的话放一晚上，想要更入味的话就放两~三个晚上就完成了！！

只有3年主妇经验的  
我也能做得很好吃哦！



### 9. 制作方法、培育技巧

要想让顾客产生“做做试试看”的想法，关键是要“简单”，菜谱要简洁到一看就能够记住的程度。

用了以后，我家的浴缸2个月  
没有出现霉菌！

多亏有了这个，家务变轻松了！



用法也很简单

霉菌！  
拜拜！

### 10. 简单、便利方面的宣传

用具体的例子来说明商品使用起来有多么简单和方便，让顾客一目了然。

### ③ 令消费者期待的事项

#### 1. 对预先通知的期待

注上具体的日期和时间，在顾客心中设定了倒计时，大大地提升了顾客对商品的期待感和紧张感。

电视上也经常报道！

和风馅儿的饺子

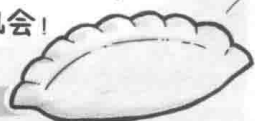
# “夏目家”

7月26日(周二) 上午10点  
开始出售！

超人气饺子店，和风馅儿饺子“夏目家”  
于7月26日(周二)限量出售！  
网上要等半年的超人气饺子！

接受  
预约

千万别错过这个机会！



菜肴的口感获得了好评！

# 忘年会 新年会

预订中

正因为到了年末、年初，我们才准备了  
奢华的多罗波蟹、松露泥等高级食材

推荐菜

## 炸小金井鸡(半只)

- 本店的厨师长(吉田)亲自  
前往产地，定下了这种鸡！  
肉质水嫩，超乎你的想象



大家赞不绝口！！

#### 2. 对活动的期待

“厨师长亲自前往”这一句  
提升了食材的价值和特殊  
感，让顾客对菜品更为期待。

### 3. 对限定商品、稀有性的期待

顾客知晓了商品限量或者稀少的缘由，心里就会抬高商品的价值。而商品到手时的兴奋感也会随之增加。

# 让您 久等了!!

这就是产地的特权  
只能在限定的时间内准备限量的商品

现在请您尽情享受这份美味吧!

我也想今晚用来下酒……，  
但是为了顾客只能忍着（佐佐木）

限时销售

## 鲜扇贝肉 刺身

# 新品

在咖喱面包中加入了菌菇!

## 菌菇 咖喱面包

- 杏鲍菇
- 蘑菇
- 口蘑

等等 放入了好多菌菇!!  
加入与菌菇相配的多味沙司  
做成的咖喱面包!

太喜欢  
菌菇了!



### 4. 对新品的期待

在向顾客推出新品的时候，重点是要解释清楚商品新在哪方面。