

News Release

発信元：株式会社パルディア

東京都港区新橋 3-4-10 新橋企画ビルディング 4F

TEL : 03-5532-8425 FAX : 03-5532-8426

この資料はご自由にどうぞ（無料）。2010年11月26日

【新刊】 「図説」 今すぐ売上が伸びる！店頭プロモーション術 (PHP研究所) 業界初！店頭プロモーションの実務書

大手ドラッグストアや、味の素、ドコモのキャンペーンの仕掛け人だからここまで書けた！
～どんな店でも使える51のワザ～



現在、テレビ CM を中心としたマス広告の効果が急速に減退しています。一般的な事実としてはあまり知られてはいませんが、店頭で商品の購買を決定する消費者は約 8 割（流通経済調べ SM 利用ユーザー）も存在します！現代は 10 年前と比較し、超情報化社会として、510 倍も消費情報量が増加しています。この環境下、投下する広告効果を考慮し、マス広告より、店頭起点・店頭重視の戦略に各社が一斉に動き出しています。

日々売上の低下・客数の減少で悩む小売店関係者や毎日売上と向き合い悩んでいる人から、店頭での販促に悩むメーカー・広告代理店の企画に携わる人まで、店頭での①.買い物客の購買心理、②.POP の原理原則、③.POP のキャッチコピーの作り方、④.集客の為のノウハウ、⑤.キャンペーンの企画ポイントをそれぞれ、各 10 個の法則、50 個のノウハウとして分かりやすく説明しています。

かつて店頭プロモーションを体系的に論理構築を行った教科書、並びに実践で活用できる店頭プロモーション手法・事例の書籍は存在せず、著者が 20 年近く現場で体感してきたノウハウを日本で初めて書籍化しました。基本部分から応用ノウハウまで取得できる入門・実用書です。

著者は大学卒業後、大手広告代理店に入社し、アパレル流通・消費財メーカーや大手 CVS チェーンをクライアントに持ち、多種多様なプロモーション企画に携わりました。その後、株式会社パルディアを設立し、以後は、店頭キャンペーンに特化し、流通チェーンや消費財メーカー様の店頭戦略に数多く携わりました。消費財メーカーと流通業のタイアップキャンペーンや店頭プロモーションのプランニング、店頭販促のコンサルティング等にて幅広く活躍中です。2008 年よりマーケティング研究協会主催、店頭プロモーションの具体策セミナーの講師を行っています。

店頭キャンペーンを成功させる手法や店頭プロモーションで成功した事例をおし
みなく紹介し、今後の広告業界・プロモーションの未来についても言及しています。

小売店店主・店長・売場担当者及びマーケティング・販売促進に携わるビジネスマン全般のバイブルとして末永くご愛
読いただけます。

おすすめ度 ★★★★★

A5 変形、236 頁、定価 1400 円、PHP 研究所、2010 年 11 月 26 日店頭販売予定

この件に関するお問い合わせ先

株式会社パルディアの柴田英治（しばた えいじ）までお願い致します。

TEL : 03-5532-8425 FAX : 03-5532-8426 E-mail : info@paldia.co.jp

会社概要

1. 代表者 : 中沢敦
2. 設立 : 1996 年 4 月 10 日
3. 資本金 : 1,800 万円
4. 事業内容 : 広告企画制作・広告代理業

会社名、所在地、TEL、FAX は本資料の右上に記載しています。