すためにもPOPは欠かせない。

などのPOPをつけるところは、

個売り、

のアクセントがきい

ています」

なくない。

どうやって食べるのと気になるものも少

いるところもある。農産物の中には、

持ち帰ることができるように

かつそれらを小さな印刷

さなレシピや調理の いえるだろう。

なところはこまめに出し

## 販売を促進するのにPOPがある。 熱

2019年(平成31年

品を打ち出

すも

のだ。

こうい

う宣伝は、

ねのできない手法と

のようなところではなかなかま

仕方を掲示し

金曜日

農地を活かし 担い手を応援する

農業委員会ネットワーク機構

〒102-0084 東京都千代田区二番町9の8 中央労働基準協会ビル 203-6910-1130 ©全国農業会議所2019

ムページhttps://www.nca.or.jp/shinbun

お申し込みは、お近くの農業委員会へどう

## OPに一工夫を

## うに顔写真入りで手作りの様子などを入 ど。午後になり売れ残るとすかさず値段 げにつながる。あるいは料理に「今が、 こまやかな対応が人の目を引き、売り上 を下げる。ちょっとしたことだが、売り 旬」と簡単な説明を書くなど、訴求を促 手が実際に味わい、キャッチを打ち出す。 を入れたもの、生産者の産地や名前、 印刷して簡潔なキャッチ、値段、 くない。その時に売りたいもの、 2個売りの値段を入れたものな い豊かで甘味と酸味 さらに凝った掲示 ている。 まんじゅ など一言 今では 内容 手書 キャッチコピーが売り上げに直結

などに向くなど、

品種ごとの違いと特性

ジャガイモではマッシュ、揚げ物、煮物 ませる売り方をしているところもある。 となるニンジンなど、

バラエティーに富

何種類かのジャガイモ、色と品種のこ

を出しているところもある。

使い手にと

っては、うれしいPOPの例だろう。

生産現場の生育の様子などを掲示し

その産物の背景を見せているところ

消費を促すものに、

栄養価を掲

食べ方と「貧血予防」

野菜と肉のバ

例えば、

ある。

れることで、

そこだけ

かないという商

A

NATIONAL

**AGRICULTURAL** NEWS

で見せる手法だ。 ているところもある。

の購入

つなげ

「免疫力アップ 客単価を上げる狙いが ◇次回は2月15日付 によって関連商品 などを絵