

# 年に一度は！ (POPのメンテナンス)

何もしなければ

客単価0.3%が

失われています…

注目！  
ここが新しい

- ① 売上を上げたい！その前に集中しないといけないことがあります。
- ② 現状のPOPの生産性向上に焦点をあてます。
- ③ 1年間のメンテナンス項目は30に及びます。
- ④ 超一流企業が注力しているのは？ プロモーション×メンテナンス〇
- ⑤ POPによる「機会損失」のこと、知りたくないですか？

- 基本料+成果報酬制  
※基本料は企業規模で算出  
※目標値を達成しない場合は、成果報酬0円
- メンテナンスは「原理原則編」「コンテンツ編」「使用方法編」など30項目※1年目
- 期間は、約3カ月
- 以降、3カ月ごとにデータ分析
- 札幌市以外の企業様は、別途交通費・宿泊費

このような企業に  
オススメ！

- ☑ これまでの広告・販促ではもう成果が上がらない！
- ☑ 消費税8%になってから売上げが落ち込んでいる！
- ☑ POPに関して一度も専門家の診断を受けていない！
- ☑ 販売スタッフ不足の時代に、POPの生産性アップに期待したい！
- ☑ 好調の波に乗っており、今のうちに次の一手を講じたい！

## その劣化したPOPをまだ使い続けますか？ 御社を強くするPOPがあります！

▶▶▶ お問い合わせはこちらから！

TEL 011-631-0275

<http://poporigin.com>

[popstar@poporigin.com](mailto:popstar@poporigin.com)

株式  
会社

◎主催◎

ポピオリジ

東京・札幌本社