

ブラック
ボード
マーカー

Blackboard POSCA
ブラックボードポスカ



ブラックボードPOP マニュアル



を使って
ブラックボード
POPを
書こう!!

- ① ブラックボードPOP 7つのメリット
- ② ブラックボードポスカは
なぜブラックボードに向いているのか?
- ③ お客様に「何」を伝えればいいのか?
- ④ ブラックボードPOPをもっと知りたい方へ

ブラックボードPOPをおすすめする理由

飲食店を選ぶ理由 第一位「人に薦められて」第二位「偶然通りかかり気になって」第三位「インターネットの口コミ情報」
このように、直接お店を目の前にして選んでもらうには「気に留めてもらう」ことが重要です。
また、「思わず目を留めてしまう店頭告知は手書き」ということから、すぐに準備ができ、誰でもカンタンに書けるブラックボードPOPがおすすめです。

ブラックボードPOP 7つのメリット

街を歩くと、たくさんの“店頭POP”に出会えます。その中でも、黒いボードに書かれたPOPに目が留まりませんか？そう、「黒」という色にヒントがあります。黒は、人間の目を引き寄せる（留める）効果がある色なのです。そして、一度目が留まったボードに書かれているイラストやメッセージを続けて読んでいきます。この効果を最大限に活かせる「ブラックボードPOP」をぜひ活用してみてください。



メリット 1 安心感

自店の想いやこだわりを知ってもらうことで、安心したり、興味をもって入店してもらうことができます。

メリット 2 購買意欲

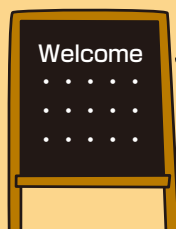
ブラックボードで紹介したサービスや商品が、お客様の期待感を上げ、購入につながります。

メリット 3 リスト不要

お客様リストがなくても、道を通っている人全員へ案内ができます。

メリット 4 急な対応OK!

天候に合わせた情報発信や、人気商品品切れ情報など、状況に応じてすぐに内容を変更することができます。



メリット 6 手軽さ

水ぶきで消せるので、書き損じもカンタンに修正でき、乾ぶきでサッと拭けばホコリも取れるので、メンテナンスが楽チン!です。

メリット 5 知識向上

書くための情報を収集することで、スタッフの商品知識が高まり、お客様へ色々なご提案ができるようになります。

メリット 7 やる気UP!

ブラックボードPOPを見たお客様の反応を直接感じられるので、「お客様は何に興味関心があるの?」と、お客様に対して更に興味を持ち、積極的にお客様とのコミュニケーションをとるようになります。



ブラックボードポスカは なぜブラックボードに 向いているのか？

ブラックボード用に開発された「ブラックボードポスカ」は、様々な種類のブラックボードに書けます。*
たとえば、マグネットブラックボードや、ネオンブラックボードなど、表面がツルツルしたボードでしたら、発色よく、
なめらかに書き上げることができます。
また、水ぶきでカンタンに消すことができるので、初めてブラックボードPOPに挑戦する方には“緊張せずに書ける”
嬉しいマーカーなのです。*チョーク用の黒板にはご使用になれません。



ブラックボードで書くメリットは、

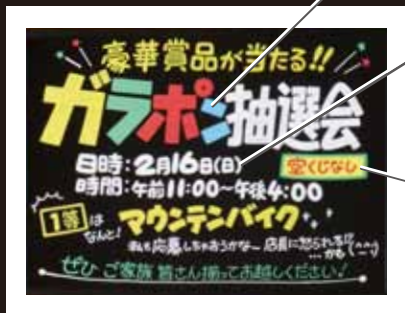
だけじゃない！

- 一定に出るなめらかインクは“カスカス文字”になりにくい！
- インクが垂れにくいから、立てたボードにも楽々書ける！
- 重ね書きもキレイ！！

と、使った人からも大好評！

強い
水ぶきで消せる
水雨に流れにくい

ブラックボード ポスカの 使い分けのコツ



極太 一番伝えたいこと（キャッチコピー）や、吹き出しなどのPOPパターンに。



ボードが黒なので、極太の明るい色は特に目立ちます。
濃い色を使用した時は、太字や中字の明るい色でふちどると目立ちます。

太字 キャッチコピーの説明（リードコピー）や、太字のふちどりに。



ブラックボードでは、白色文字が一番読みやすいです。
また、リードコピーの一番読んでもらいたい部分だけ明るい色にすると、
その文字が強調され目に留まりやすくなります。

中字 注釈などの細かい文字やイラストに。



濃い色は、読みにくいので、極太や太字の明るい色で帯びを引き、
その上に重ねて書くと読みやすくなります。

お客様に「何」を伝えればいいのか？

店頭 POP を見て、お店を選ぶ時を想像してみてください。何を基準に選びますか？商品名が書いてあるから？店舗名が書いてあるから・・・？商品名や店舗名で期待感（ワクワク感）を感じるのは難しいことです。実際に感じたことのある期待感（ワクワク感）を思い出すと、何を書いたらいいのか？がハッキリしてきます。ぜひ、衝動買いで商品を購入した時や、初めて入るレストランを選んだ時の気持ちを思い出してみてください。



お店を選ぶ時、人は「どんなお店？」「ここは美味しいの？」「何がオススメなの？」と、期待感（ワクワク感）を持ちます。つまり、ブラックボード POP を見ることで、その期待感（ワクワク感）を感じてもらえばいいのです。では、期待を持たせる内容・ワクワクさせる内容 とは、どんなことでしょうか。それは、『お客様の知らない情報、お得な情報』 = お客様にとってメリットと感じてもらえる内容です。

ブラックボードの書き方 POP

ステップ 1 「書く切り口」を決める

例えば ・イベント情報 ・スタッフブログ ・新商品情報 ・自店の想い ・オススメ商品 など

ステップ 2 「ターゲット」を決める

例えば ・20代女性 ・60代男性 ・30代ファミリー ・1人暮らしの学生 など

ステップ 3 まずは、書いてみる

書いてもすぐに消せるのがブラックボードの良さです。失敗を恐れずに、楽しんで書いていきましょう。イラストは写真を貼るなどをして工夫をすれば大丈夫！「書く楽しさ」が、やる気 UP にもつながります。

ステップ 4 書いたら、「客観的に見直す」

「店内へ入りたいと思うか？」「その商品を使ってみたい（買ってみたい）と思えるか？」をお客様の気持ちで見直してみましょう。

Event

His 30's Family



ブラックボードPOP 書き方 見本

①

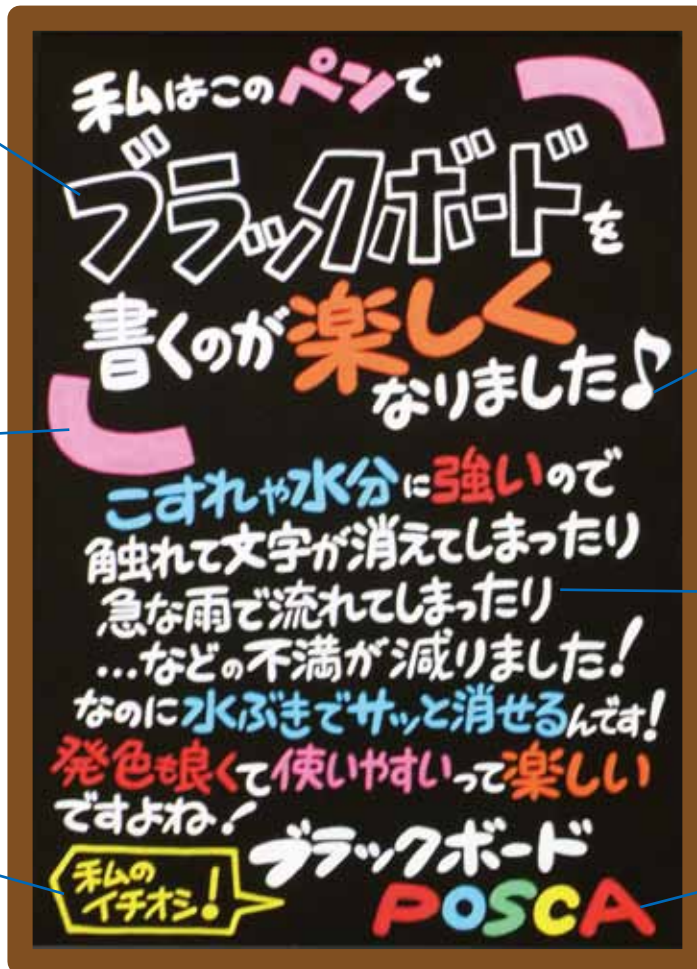
オススメ商品 (ブラックボードポスカ)

オススメ商品を紹介するためのブラックボード POP は、商品の強みをしっかりとお客さまに伝えることが大切！ただ商品特長を並べるのではなく、実体験を例に出したコピーで、説得力と納得感をアップさせよう！！

お客様に一番伝えたいことは、一番大きく太い文字で書く！

ピンクの太いカギカッコで私の感想であることをアピール！

実体験の中での使い勝手を伝えることで、お客様の「なるほど！」を引き出した！



音符のイラストで楽しさ感を演出！

数ある商品の中から選ばれたものであることがお客様に伝わる

商品ロゴの色と同じにして商品とPOPを一体化！

ブラックボードPOP 書き方 見本 ②



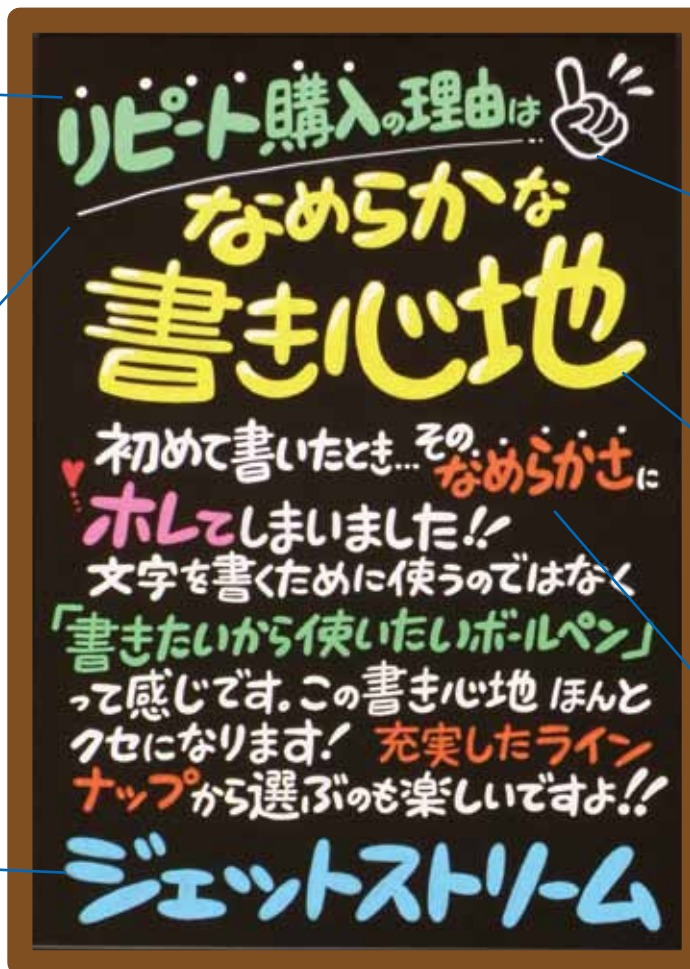
オススメ商品 (ジェットストリーム)

オススメ商品を紹介するためのブラックボード POP は、商品の強みをしっかりとお客様に伝えることが大切！ただ商品特長を並べるのではなく、お客様の知りたい「リピート購入」の理由を書いて、説得力と納得感をアップさせよう！！

ドットを打つことで言葉を強調。お客様の目線を集めることもできる

大きな文字だけでなく、下線を引くことでも目立たせることができる

コピーの中で使っていない色を選ぶと、商品名が読みやすくなる



指差しイラストは、お客様の目線を集めるアイキャッチ効果がある

お客様に一番伝えたいことは、一番大きく書く！

強調したい言葉は色替えをすると、よく目立ち印象が残る

ブラックボードPOP 書き方 見本

③

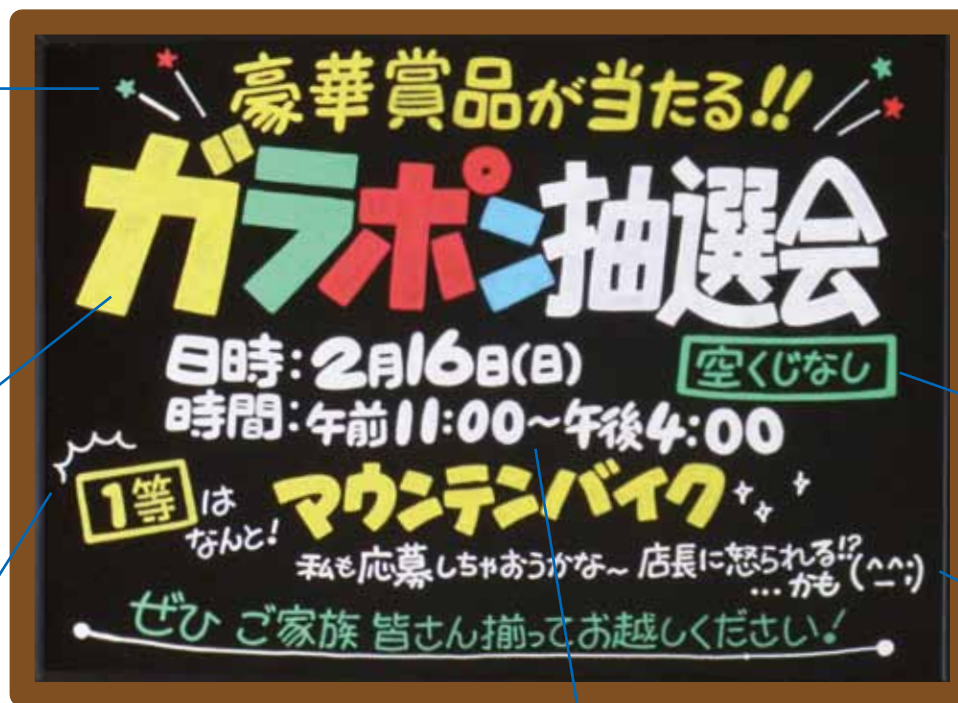
イベント情報 (ガラポン抽選会)

イベント情報を紹介するためのブラックボードPOPは、ワクワク感を演出してお客様の参加意欲をかき立てることが大切！開催日時や実施場所は、読みやすく、わかりやすく、目立つように書こう！！

文字の邪魔をしない小さなイラストを入れてイベントの楽しさをアピール！

一文字ずつ色替えてカラフルにすることで、楽しさ感やワクワク感がアップ！

マンガでおなじみのビックリ表現で「こんなスゴイのが！」という書き手の気持ちを強調！



お客様の期待感と安心感を盛り上げる大切なひと言！

日時などは、特に見やすい太めの文字で書く

関係者も参加したくなることを伝えて、参加意欲をかき立てる

ブラックボードPOP 書き方 見本

④

自店の想い (Welcome)

自店の想いを伝えるためのブラックボード POP は、お客様との会話をそのまま書くようにして、フレンドリー感を全面に押し出すことが大切！
お店に対する敷居を下げて、気軽に入店しやすい雰囲気を作り出そう！！

あなたに代わって店頭でお客様に語りかけている大切な言葉

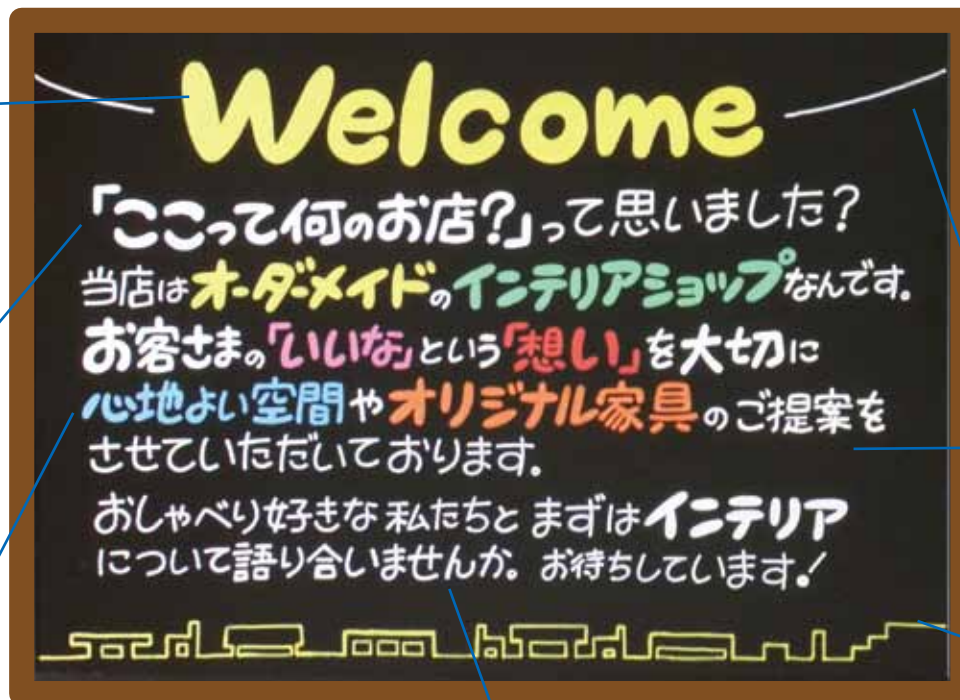
お客様の疑問をそのままコピーにして、それに対する答えで疑問を解消する

強調したい言葉は色替えをするとよく目立つ

スタッフの接客姿勢を伝えて、安心感を与えている

お店の紹介は専門用語をなるべく使わずわかりやすく！

上下のライン（下は街のイラスト）でコピーを挟み、読みやすさを確保！



ブラックボードPOP 書き方 見本

⑤

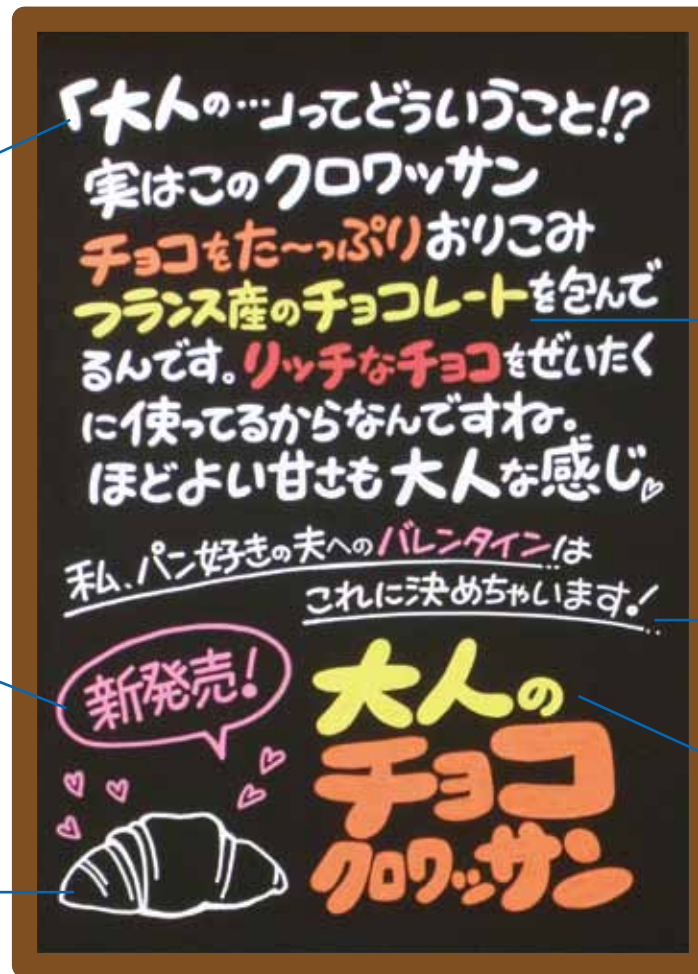
新商品 (大人のチョコクロワッサン)

新商品を紹介するためのブラックボードPOPは、その商品の特長やどこが新しいのかを、お客様にしっかりと伝えることが大切！
さらに「私の視点」で感想やひと言をプラスして、お客様のトライアルを後押ししよう！！

お客様の疑問をそのままコピーにただけで、お客様の興味・関心を呼ぶ！

「新発売」「新商品」などのコピーは忘れずに！！

イラストが苦手と思ったら商品写真でOK！



コピーの中の強調したいところを色替える

お客様が「なるほど！」と思う提案がトライアルを後押しする！

色替えることで商品の特長をしっかりとアピール！

ブラックボードPOP 書き方 見本

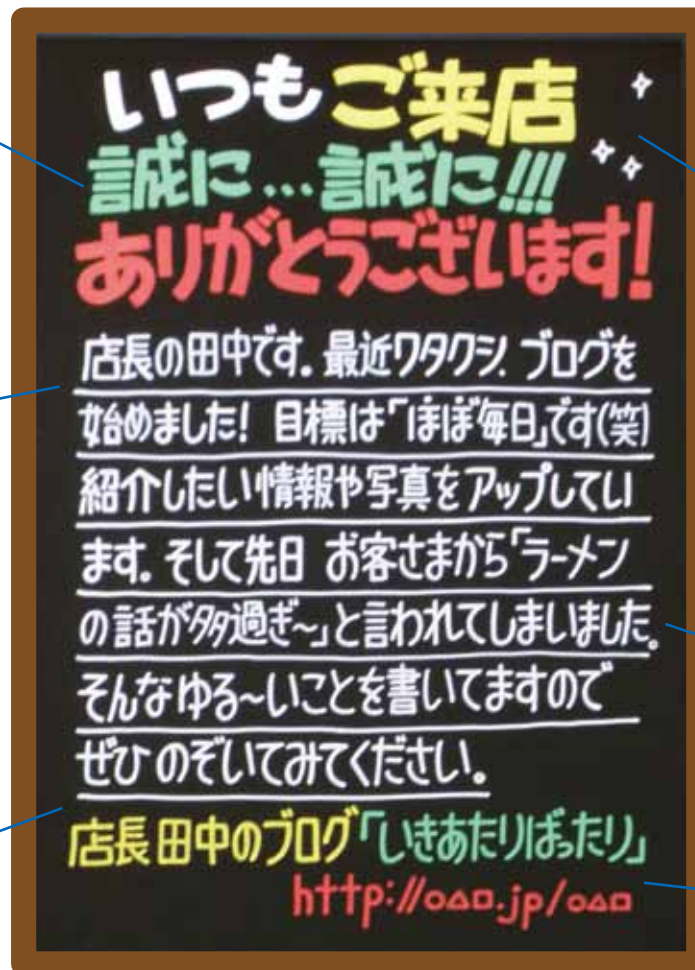
⑥

スタッフブログ

同じ言葉を
重ねると
リズムが出て、
より会話調に
なる！

長いコピーの時には、
ノートのケイ線の
ように、行間に
ラインを入れると
読みやすくなる！

白以外の色を
3色に限定してPOP
を作成しているため、
カラフルなのに
スッキリ感がある



スタッフブログを告知するための
ブラックボード POP は、友人に語
りかけるようにフレンドリー感を全
面に押し出すことが大切!!
「コピーを書く」というよりも、おしゃ
べりする感覚で書いてみよう!!
クスッと笑えると最高!

あれ!このスペース
ちょっとあまっちゃった
と思ったら、小さな
キラキラや星、ハートで
バランスを取ろう

クスッと
笑えるような
エピソードを
入れよう

黄・緑・赤と
色使いに連続性が
ある。色使いに
迷った時はコレ!

ブラックボードPOP 書き方 見本

⑦

オススメ商品（春満喫弁当）

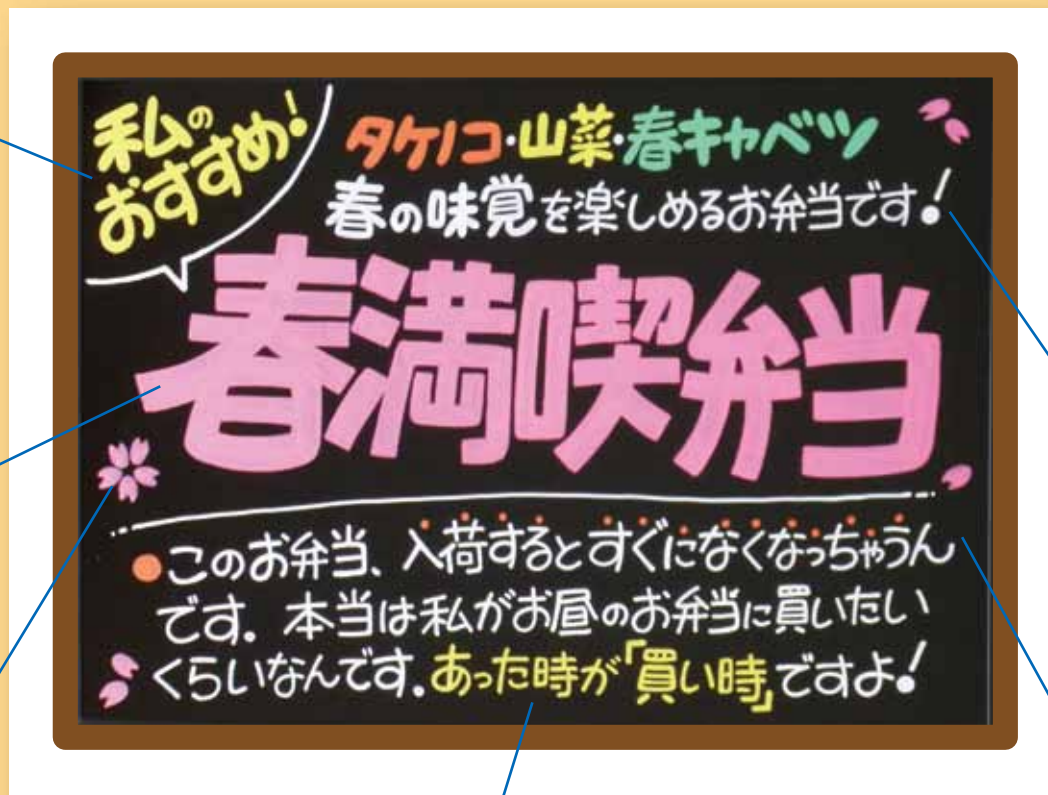
個人的な感想であることをまずアピール！

お弁当などの出来たてホカホカ感を表現するためには、暖色系を使う！

春は桜をアイコンにして季節感を演出する！

色替えて注目度アップ！

人気ナンバーワンであることが伝わるようなコピーを入れる！



オススメ商品を紹介するためのブラックボードPOPは、「オススメの理由」をわかりやすく伝えることが大切！

ただ商品特長を並べるのではなく、「私の視点」で書き、お客様の強い「買いたい気持ち」を引き出そう!! お客様は、あなたの感想を知りたがっている!!!

商品内容を説明して、お客様の「食べたい!!」を生む!!

ブラック
ボード
マーカー

Blackboard POSCA

ブラックボードポスカ

ラインナップ

中字

[1.8~2.5mm]

8色

文字・線・塗り 多彩に使える汎用タイプ

PCE-200-5M (水性顔料・中字丸芯)

1本 本体価格 ¥200 + 消費税

8色セット
本体価格
¥1,600
+ 消費税



太字

[8.0mm]

8色

角ばった文字や塗りつぶしに

PCE-250-8K (水性顔料・太字角芯)

1本 本体価格 ¥250 + 消費税

8色セット
本体価格
¥2,000
+ 消費税



極太

[15mm]

6色

特大文字や広い面積の塗りつぶしに

PCE-500-17K (水性顔料・極太角芯)

1本 本体価格 ¥500 + 消費税

6色セット
本体価格
¥3,000
+ 消費税



ブラックボードPOPを
もっと知りたい方へ

ブラックボードPOP、コトPOPについて
もっと詳しく知りたい方はこちらへ。

POPの学校

<http://www.pop-school.com/index2/index.htm>

ブラックボードPOP 研修のお問い合わせはこちらへ。

<http://www.pop-school.com/form1.htm>

基本の書き方は、「手書きPOPマニュアル」をご覧ください。

<http://www.mpuni.co.jp/pop-manual>

ブラックボードポスカの詳しい情報はこちらへ。

[http://www.mpuni.co.jp/products/
felt_tip_pens/water_based/blackboard_posca/
blackboard_posca.html](http://www.mpuni.co.jp/products/felt_tip_pens/water_based/blackboard_posca/blackboard_posca.html)

監修：株式会社山口茂デザイン事務所
<http://www.pop-school.com/>

発行元：三菱鉛筆株式会社

本テキストの無断での複製・転載を禁じます。

