

<<实战卖场橱窗设计与实例>>

图书基本信息

书名：<<实战卖场橱窗设计与实例>>

13位ISBN编号：9787122103215

10位ISBN编号：7122103218

出版时间：2011-3

出版单位：化学工业

作者：王芝湘

页数：131

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<实战卖场橱窗设计与实例>>

内容概要

《旺铺赢家系列：实战卖场橱窗设计与实例》有别于一般理论工具书，内页图片均通过焦点的拍摄手法，清晰地显示橱窗空间内每一个细节。

各类橱窗的造型，和谐色彩组合，灯光分布，模特人形的细节部分，独特的展示道具设计和应用，橱窗整体空间从平面到立体形态都可以从每一幅图片里得到相关启示；一些容易被设计者所忽视但却非常重要的细节，让读者在掌握橱窗陈列技巧的基础上更深入地了解橱窗背后的故事，理解品牌陈列的内涵和理念，学习国外的陈列师如何将视觉营销、产品和品牌完美结合，如何将不同的品牌在有限的空间里以更完美的方式表达出主题和特色，吸引更多潜在消费者的消费者。

<<实战卖场橱窗设计与实例>>

书籍目录

第1章 橱窗设计概论1.1 橱窗设计的概念 1.2 橱窗设计的产生 1.3 橱窗设计的作用和价值 第2章 橱窗的分类形式2.1 封闭式橱窗 2.1.1 封闭式橱窗的造型种类 2.1.2 封闭式橱窗的应用方式 2.2 开放式橱窗 2.2.1 开放式橱窗的造型种类 2.2.2 开放式橱窗的应用方式 2.3 店外橱窗 2.3.1 店外橱窗的造型种类 2.3.2 店外橱窗的应用 第3章 橱窗设计基本原则3.1 橱窗设计的空间利用 3.1.1 橱窗空间设计的概念 3.1.2 橱窗空间的利用方式 3.2 橱窗设计的主题展示 3.2.1 橱窗展示的主题分类 3.2.2 橱窗主题展示的设计方式 第4章 橱窗设计的表现手法4.1 直接展示 4.1.1 直接展示的应用对象 4.1.2 直接展示的应用方法 4.2 寓意与联想 4.2.1 寓意与联想的应用对象 4.2.2 寓意与联想的应用方法 4.3 夸张与幽默 4.3.1 夸张与幽默的应用对象 4.3.2 夸张与幽默的应用方法 4.4 主题系列表现 4.4.1 主题系列表现的应用对象 4.4.2 主题系列表现的应用方法 4.5 广告语言的运用 4.5.1 广告语言的应用对象 4.5.2 广告语言的应用方法 第5章 橱窗设计的要素5.1 橱窗设计中的色彩要素 5.1.1 色彩的象征意义 5.1.2 橱窗色彩运用的相互关系 5.1.3 色彩三要素感情作用分析 5.2 橱窗设计中的照明要素 5.2.1 橱窗设计中灯光照明的作用和目的 5.2.2 橱窗照明设计的标准和原则 5.2.3 橱窗设计的照明方式 5.2.4 橱窗设计的灯光照明与视觉效果 5.2.5 橱窗设计的眩光现象和减弱眩光的方法 5.3 橱窗设计中的材质与道具要素 5.3.1 道具要素分析 5.3.2 道具与模特的使用手段与方式 5.3.3 道具的肌理 5.3.4 道具的比例与尺度 5.4 橱窗材料要素 5.4.1 适用材料的主要种类 5.4.2 材料的造型特点 5.4.3 材料应用的方法 5.5 橱窗中的模特分类及个性化表现 5.5.1 仿真写实性模特 5.5.2 海报形象与模特配合使用 5.5.3 模特的个性化表现 第6章 各类橱窗展示案例6.1 服装类 6.1.1 服装类橱窗展示的主要元素 6.1.2 服装类橱窗展示的效果分析 6.2 鞋帽类 6.2.1 鞋帽类橱窗展示的主要元素 6.2.2 鞋帽类橱窗展示的效果分析 6.3 日用品类 6.3.1 日用品类橱窗展示的主要元素 6.3.2 日用品类橱窗展示的效果分析 6.4 餐饮类 6.4.1 餐饮类橱窗展示的主要元素 6.4.2 餐饮类橱窗展示的效果分析 6.5 工业类及其他 6.5.1 工业类及其他橱窗展示的主要元素 6.5.2 工业类及其他橱窗展示的效果分析 第7章 橱窗设计与视觉营销7.1 视觉营销概述 7.1.1 概念 7.1.2 视觉营销的作用 7.1.3 橱窗视觉营销特点 7.1.4 视觉营销的品牌风格要素 7.2 橱窗设计与视觉营销 7.2.1 橱窗设计的综合视觉元素 7.2.2 有效利用视觉促进橱窗设计效果 7.3 有效进行视觉营销管理 7.3.1 橱窗视觉营销管理 7.3.2 橱窗视觉营销管理流程 第8章 橱窗设计实例8.1 实例：某咖啡馆设计思路与表现形式 8.2 “BASEL”店的橱窗设计实例分析 8.3 “Chloé”服装店面实例分析 8.4 “NINK”运动鞋专卖店内部橱窗设计实例分析 参考文献

<<实战卖场橱窗设计与实例>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>