

<<好陈列胜过好导购>>

图书基本信息

书名：<<好陈列胜过好导购>>

13位ISBN编号：9787301205686

10位ISBN编号：7301205686

出版时间：2012-7

出版时间：北京大学出版社

作者：阿福先生

页数：202

字数：205000

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>

<<好陈列胜过好导购>>

内容概要

《好陈列胜过好导购》从让人最头疼的陈列问题展开，深入挖掘这些问题背后的原因，通过货品整合、分析销售数据、色系搭配等具体方法，给读者针对具体问题的解决方案。就算是没有任何基础的人，也能用书中的方法来提升自己店里的陈列水平，让陈列发挥最大的作用。

<<好陈列胜过好导购>>

作者简介

阿福先生：吕昌福，中国服装设计师协会培训中心专家讲师，华益恒信首席陈列顾问，国内资深陈列专家，《服装经销商》特约撰稿人，服装加盟商零售顾问。多年以来一直从事品牌商品陈列设计工作以及女装品牌的视觉营销系统的执行工作。

<<好陈列胜过好导购>>

书籍目录

第一章 用经营者的思路做布局

第一节 根据现在的产品系列和色彩来整合整盘货品

问题1?店铺每月上新货，陈列应该从哪入手？

问题2?货品杂乱无章的情况下怎么做陈列？

问题3?系列数多过货杆数时，陈列怎么做？

第二节 把握好系列、色彩、大类、折扣的先后次序

问题4?大系列风格不同，色彩又丰富，先分色系还是先分系列？

问题5?店内同时出现去年和今年的货品，如何陈列？

第三节 用陈列体现出产品价值感

问题6?如何陈列会让店铺有档次感？

问题7?如何陈列会让货品有价值感？

问题8?皮衣裘皮等贵重物品如何陈列？

第四节 提前运筹帷幄，不做重复工作

问题9?新开店和陈列相关的工作有哪些？

问题10?商场给的DP点需要怎么做？

第二章 以顾客习惯来规划陈列

第一节 给货品分类，给店铺分区

问题11?怎么按销售情况给货杆分类？

问题12?店铺的黄金区在哪里？

第二节 将合适的系列放在合适的位置

问题13?新货该陈列在什么位置？

问题14?畅销的几杆货要陈列在哪里？

第三节 把握货杆之间的合理衔接

问题15?不同色系的货杆之间如何连接？

问题16?店铺内的死角怎么做陈列？

第四节 合理规划，别挡住顾客的入口

问题17?店内人为的死角怎么调整？

问题18?靠墙面的通道留多宽？

<<好陈列胜过好导购>>

第三章 以产品生命周期来确定调整频率

第一节 使店铺的吞吐量保持平衡

问题19?店铺陈列多少件货品合适?

问题20?货品累积久了,数量太多陈列不下怎么办?

第二节 合理安排调整周期

问题21?点挂为什么要经常更换?

问题22?陈列应该多久调一次?

第三节 用销售数据规划陈列

问题23?夏秋两季销售一段时间后,陈列杆数怎么协调?

问题24?断码的货品要怎么陈列?

第四节 陈列出季节感

问题25?10月中旬,天冷了,货品偏薄怎么办?

问题26?4月中旬,天热了,货品偏厚怎么办?

第四章 扬长避短地陈列点侧挂

第一节 有条不紊地调整一杆货

问题27?侧挂颜色怎么做?

问题28?一杆货的点侧挂陈列怎么做?

第二节 点侧挂的奥妙

问题29?点挂出什么样的货品?

问题30?一杆货要陈列多少件?

问题31?侧挂一定要成套搭配吗?

第三节 有选择性地“隐藏”货品

问题32?侧挂里的异类怎么陈列?

问题33?侧挂里面可以套穿吗?

问题34?短裤和短裙可以用连衣条吊挂在侧挂的衣服下面吗?

第四节 衣架的朝向要方便顾客

问题35?衣架和衣钩该朝向哪边?

问题36?中岛的衣架朝哪边呢?

圆形中岛架呢?

<<好陈列胜过好导购>>

第五节 自定的标准，它“标准”吗？

问题37?侧挂的第一件不能陈列吊带吗？

问题38?能否把一杆裤子陈列在一起？

第五章 用打造团队的眼光为模特着装

第一节 让每一组模特发挥应有的作用

问题39?橱窗模特出什么货品？

问题40?店内模特应该穿什么？

第二节 呼应——让模特之间有关系

问题41?通透橱窗出样的货品需要和后面货架货品一致吗？

问题42?模特之间着装怎么呼应？

第三节 搭配中的个体与集体

问题43?如何学习单件产品的色彩搭配？

问题44?多个模特出样怎么挑衣服？

第四节 穿出产品的特色，陈列出空间感

问题45?橱窗模特和店内模特分别应该朝向哪边？

问题46?橱窗模特之间需要“对话”吗？

问题47?橱窗里的模特怎么站位？

第五节 模特的“团队精神”

问题48?开腿的模特就只能穿裤子吗？

问题49?模特冬天一定要穿鞋吗？

第六章 点睛的饰品和叠装陈列

第一节 用方便顾客购买的方式陈列饰品

问题50?店内的高低展示台如何陈列？

问题51?店内三层层板柜如何陈列？

第二节 做好吸引顾客的陈列区域

问题52?侧挂上方层板如何陈列？

问题53?外墙上挖空的小橱窗如何陈列？

第三节 了解饰品陈列所承担的责任

<<好陈列胜过好导购>>

问题54?鞋子和帽子能陈列在一起吗?

问题55?围巾和丝巾要怎么陈列?

第四节 让饰品搭配更方便连带销售

问题56?皮带要怎么陈列?

问题57?眼镜要怎么陈列?

问题58?项链要怎么陈列?

第五节 各处叠装大不同

问题59?高处可以放叠装吗?

问题60?中岛柜里的叠装怎么陈列?

问题61?橱窗里的叠装怎么陈列?

第七章 不容忽视的小细节

第一节 饰品的搭配细节

问题62?饰品搭配在点挂上做陈列好吗?

问题63?饰品可以搭配在侧挂的衣服上吗?

问题64?包应该怎么填充才好呢?

第二节 花草阳光带来的困惑

问题65?花花草草要怎么摆放?

问题66?夏天橱窗衣服容易晒坏怎么办?

第三节 从大处着眼做陈列检查

问题67?做完陈列要检查哪些地方?

问题68?灯光应该怎么打?

第四节 从容把握时间调陈列

问题69?白天调陈列会影响销售吗?

问题70?周末能否调陈列?

第八章 把握好定位,让陈列作用最大化

第一节 认清自己的产品

问题71?店铺货品和陈列手册上的货品不同,陈列怎么做?

问题72?一手码的新货陈列要怎么做?

<<好陈列胜过好导购>>

问题73?能不能照抄别的品牌做陈列?

第二节 把握好产品定位

问题74?如何布置出符合店铺定位的节日氛围?

问题75?促销活动要怎么做陈列?

问题76?特卖场怎么做陈列?

第三节 把握好人的定位

问题77?店铺陈列应该由谁来负责?

问题78?店员转做陈列师是否需要悟性?

第四节 把握好陈列师的个人定位

问题79?做陈列一定要会电脑软件吗?

问题80?做陈列工作3年以上如何突破?

问题81?陈列工作如何才能越来越专业?

后记

<<好陈列胜过好导购>>

章节摘录

问题1&middledot;店铺每月上新货，陈列应该从哪入手？

情景再现 某品牌专卖店，夏季新货品到店，店长自己先做了陈列。

陈列师和负责该店的督导来到店铺，督导一进店就挑起了毛病。

督导：“这几个吊牌怎么露在外面呀？”

不是说过吊牌不可外露吗？

“店长：“刚才一个顾客掏出来看价格的，这顾客才刚走，还没来得及放回去，这几件刚试过的外套拉链也还没拉上呢。

（喊）那个谁，赶紧把吊牌和拉链弄一下，陈列还原也不知道呀！

“督导：“那杆中岛上的货是怎么回事呀？”

都是些什么货品呀？

怎么乱七八糟的？

还那么挤？

“店长：“哦，不是刚来了新货嘛，我把新货陈列在前面了，最后放不下的就都放在那儿了。

“督导：“陈列怎么能这么做呢？”

啊，让陈列师教教你……”这时，陈列师没闲着，她已经开始调整陈列了，督导和店长见陈列师在弄陈列，就开始给她帮忙，大约两小时，陈列调完了。

调完之后，店长突然说：“呀，那个系列很多货品都断码了，再出在那里不好吧？”

“督导：“你刚才怎么不早说。

“店长：“你们又没问我呀。

“陈列师：“那还是重调吧。

“于是，她们又重新忙活了一个多小时，终于完成了。

这时有个店员有点个人意见，督导说就这样吧，再调要累死人的，赶紧做销售吧。

店长问陈列师：“每次上新货调陈列怎么调呀？”

你告诉我，我下次就自己调了。

“问题诊断 上面的例子中，陈列调了两次依然还有提升的空间。

如果我是陈列师，我会走这么一个过程：先看，后听，再做，最后说。

看：观看店铺陈列现状以及进店顾客的情况。

听：听一下店长介绍货品的销售与库存情况——哪些是销售好的，哪些是销售差的，哪些是库存量大的，哪些是已经卖断码的。

另外也可以了解一下店长对这次陈列有什么想法。

做：了解店铺的销售情况和库存情况后，又问清了店长的想法和顾虑，就可以做整盘货品的整合和规划，然后开始全店的陈列工作了。

说：陈列做完之后，要说说自己的用意，特别是店长有顾虑的地方，说明白之后，就不用担心店长又给你调回去了。

国内品牌的货品系列感普遍不强，所以货品整合就变得非常重要。

在此我把陈列工作细分为以下几步： 1.货品整合：将所有货品系列整合到与店铺货杆数相匹配。

2.卖场规划：将主要的货品系列陈列到合适的位置上，并保证其美观性。

3.单杆陈列：安排店员做好每杆货的点侧挂陈列。

4.模特陈列：指定色系，安排店员做好橱窗与店内的模特陈列。

5.饰品陈列：安排店员做好所有饰品陈列，包括饰品层板、流水台、侧挂上层以及各种饰品专区等（叠装的陈列也在这个阶段进行）。

6.细节检查：这时才是督导盯的那些吊牌外露、拉链没拉等问题。

以上6步，你可以根据具体情况而有所变化，愿意的话展开成10步都行，但万变不离其宗，不要忘了第一步！

<<好陈列胜过好导购>>

阿福支招 很多时候，陈列调来调去都不满意的原因在于货品整合没做好，这直接导致后面的陈列工作问题频出。

做好货品整合，后面的工作要好做许多。

· · · · · ·

<<好陈列胜过好导购>>

编辑推荐

你是不是常为这些问题头疼——服装换季时新货没来，只能干挺着吗？

明明已经打折了，怎么还有顾客嫌贵？

店里有死角怎么办？

顾客看上的衣服没有合适的尺码了，推荐别的款式她又不要怎么办？

……你想过吗？

这些问题都能通过调整陈列来解决！

陈列是隐形的导购，能吸引更多的顾客进店，能提升货品的价值感，更能让衣服自己推销自己。

从事陈列工作十年的阿福先生，将手把手帮你解决陈列难题，让你快速掌握要领，使陈列从让人头痛的问题变身为不要工资的金牌导购，不知不觉间提升业绩！

<<好陈列胜过好导购>>

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>