
《终端陈列与生动化技巧提升操作实务》

【主讲：崔自三】

导言：

分组、队长、口号、队歌〈营销人员三大纪律八项注意〉

小测试：在什么情况下以下公式成立： $1+1=1$ ； $2+1=1$ ； $3+4=1$

故事分享：狮子和羚羊的故事

第一部分：生动化陈列在企业营销扮演的重要角色

一、为什么要推动企业的终端生动化陈列？

1、生动化陈列与顾客的购买行为

(1) 陈列对顾客消费心理的影响

(2) 顾客在终端的购买流程

2、顾客的非理性与冲动性购买

3、品牌形象塑造、强化与提升

二、生动化陈列在企业营销当中扮演的角色：

1、生动化陈列是什么？

2、生动化陈列能够带来的好处

三、生动化陈列的五大构成要素

1、产品

2、陈列空间

3、陈列面

4、陈列高度

5、陈列位置

案例分享：某快速消费品通过终端生动化异军突起之谜

第二部分：产品陈列与生动化标准及技巧

一、产品生动化陈列的八大要素

1、确保产品数量充足，分销规格齐全

2、获取良好的陈列位置

3、争取最大陈列面

4、确保标价清晰易辨

5、定期清理货架

6、通过 POP 材料作商品化陈列布置

7、陈列的黄金原则 VISA

8、保证与客户的良好合作

二、常见的商品化展示方法

- 1、岛型堆头
- 2、柱位贴
- 3、灯箱
- 4、吊牌
- 5、收银区
- 6、货架拱门
- 7、货架板
- 8、陈列架
- 9、海报

三、四种陈列方式之比较

- 1、一般货架
- 2、端架
- 3、特殊陈列区
- 4、货架广告

四、生动化的六个执行标准

- 1、利润性
- 2、陈列点
- 3、吸引力
- 4、方便性
- 5、价格
- 6、稳定性

案例：看跨国企业如何做精终端陈列？

五、产品生动化的十六条标准

- 1、整洁美观
- 2、统一标准
- 3、全品项
- 4、陈列最大化
- 5、饱满陈列
- 6、集中展示
- 7、重点突出
- 8、垂直集中
- 9、下重上轻
- 10、安全稳固
- 11、伸手可取
- 12、价格醒目
- 13、陈列动感
- 14、先进先出
- 15、最低储量
- 16、显而易见

六、有效陈列的黄金定律

- 1、计划和准备
- 2、客情关系
- 3、客户的机会点

-
- 4、熟悉相应的陈列辅助器材
 - 5、充分利用想象力做好陈列
 - 6、陈列小秘诀
- 七、商品陈列的主要类型和方法
- 1、杂货店、百货店、超市、自选商店的陈列要点
 - 2、批市、路边店陈列要点
- 案例分析：可口可乐的终端陈列
- 头脑风暴：产品陈列创新展示

第三部分：产品生动化维护与检核

- 一、产品生动化维护四大要点
 - 二、产品生动化检核和评估的十一条标准
 - 三、终端陈列与广告检核标准表
- 案例欣赏：青岛啤酒终端生动化规范
- 案例分析：南山奶粉陈列标准
- 案例分析：某乳品企业产品陈列手册
- 案例分析：联合利华终端陈列示例