

# VMD 视觉营销

## ——陈列：让顾客主动购买

### 【课程背景】

你还在为顾客进店吃低而苦恼嘛？你还在为顾客购买率低发愁嘛？你还在为店铺连带率低而郁闷嘛？那就需要学习陈列，它能帮助让你店铺的顾客主动购买。

陈列是通过商品的摆设将商品的最佳效果展示给顾客，使消费者对产品产生印象，刺激购买。

### 【课程收益】

让学员了解为什么需要做好陈列；

让学员知道店铺规划的方法；

掌握正确的吸引顾客的陈列手法；

能分析并调整现有店铺的陈列。

【课程对象】店长、柜长、楼层经理

【课程时长】1天（6小时/天）

### 【课程大纲】

前言：我们店铺出了什么问题？

- 1、顾客不进门
- 2、顾客看一眼就走
- 3、顾客买的少
- 4、。。。。。。

第一部分：陈列的概念和重要性-----做好陈列，提升店铺销售额 **30%**

- 1、VMD 起源
- 2、VMD 能带给我们的好处
- 3、什么是 VMD？
- 4、做好 VMD 的 5 方面就能做好视觉营销

第二部分：店铺这样布局才能吸引顾客

了解顾客，才能更好的“设计”顾客

- 1、人体工程学：动线规律、视觉流动规律
  - 卖场布局：刺激顾客，扩大销售
  - 动线分析：延长路线，留住顾客
- 2、磁石 VP 设计：合理陈列，吸引顾客

第三部分：**MP**:正确展示产品，推动顾客购买

- 1、VP：吸引顾客，提升进店率的 3 个手段
- 2、PP：展示商品，提高成交率的 4 个方法
- 3、IP：储存货品，提升连带率的 5 个技巧

第四部分：精确发现店铺陈列问题，提升店铺业绩 **7** 步骤

- 1、数据分析：
- 2、找出问题：
- 3、解决问题：
- 4、设计方案：

- 5、 准备物料：
- 6、 实施方案：
- 7、 分析验证：