

门店宣传触点及陈列技巧

【课程背景】

业绩好的门店，陈列就好吗？？？但是陈列好的店铺未必业绩好。其中道道你知道吗？

陈列不是简单的理解好看漂亮，陈列在今天已经成为一门视觉科技和空间科学相结合的专项技术。陈列根本目的：协助提升销售业绩，增加门店的纯利润！美国市场营销学会（AMA）研究表明，人们关注某一个商品的时间通常在于前3秒，在这3秒钟的时间内决定要购买商品，70%是因为产品的视觉表现力。

陈列必须考虑到商品的个性特点和功能、外观、色彩等诸多方面的元素，从品牌文化、空间构成、色彩搭配、款式组合、氛围营造等多方面来考虑，既有艺术性的体现，又有商业化的效果。它涵盖了心理学、美学、视觉艺术和营销学的科学知识，在给人美感和思想愉悦的同时，有效提升销售额。

中国加入WTO以后，外商、外企纷纷抢占中国市场，尤其是服装行业，他们之所以能够在中国市场迅速占有一席之地，陈列规划技术所起到的视觉制胜作用不容忽视，市场经济的繁荣造就了细分化的市场和细分化消费群体，陈列设计和商品规划对企业产品终端销售的重要意义与作用已经成为业界的共识。

【课程目标】

- 一、掌握终端卖场视觉营销的意义,了解怎样的陈列才能有效提升店铺业绩；
- 二、通过对陈列方法的学习，做出吸引顾客并具有美观与实用的陈列
- 三、全面提高商品管理、员工管理、员工代教、店铺陈列的综合管理能力

【课程对象】

店长、区域督导、营运经理、陈列主管、陈列经理等与终端陈列有关的人员

【课程形式】

知识讲授+实战案例+图片分析+互动讨论+店铺学员实操+作业现场点评+工具表格

【培训特色】

互动式教学: 讨论、案例分析与互动，提高学员的实操性，理论与实践相结合

特训营形式: 连续1天集中授课，短期封闭强化训练，确保培训效果

沙盘模拟: 现场进行案例的实操演练，有效提高学员实际的操作技能

【培训课时】

1天，每天6小时

【课程内容】

第一章、你的触点在哪里

讨论：如何确定店铺的黄金陈列点？

一、卖场类型

- 1、理想边柜——U型卖场
- 2、变化边柜——E型、C型、V型

二、宣传触点的“三P”

- 1、VP
- 2、PP
- 3、IP

三、“三P”在宣传触点的应用

- 1、一吸
- 2、二卖
- 3、三连
- 4、辅助

第二章、陈列思路

一、店面陈列六大要素

- 1、消费群体
- 2、竞争环境
- 3、品牌文化
- 4、空间构成
- 5、氛围营造
- 6、产品

讨论：陈列，为什么要考虑消费者这个因素？关注消费者哪些方面？

二、陈列---走心

- 1、购物空间和距离
- 2、消费者行走的习惯
- 3、顾客不喜欢碰撞
- 4、人的视觉焦点与照相机不同
- 5、不要让顾客放弃卖场角落
- 6、在商店内传达的信息是为了顾客

三、创造销售机会，有效提升销售额。

- 1、卖给谁？(WHO)
- 2、卖什么？(WHAT)
- 3、在什么时候展示(WHEN)
- 4、在什么位置展示(WHERE)
- 5、如何展示和表现(HOW)
- 6、引起消费者的注意
- 7、增加产品与消费者的接触机会？
- 8、运用陈列技巧延长顾客选购时间？

作业：根据本品牌情况，写出陈列调整时，关于消费者方面考虑的因素。

四、了解商品

- 1、产品 FAB
- 2、店铺产品库存
- 3、竞争品牌产品 FAB
- 4、当地适销商品风格和款式

5、拟定主推商品和辅助商品

第三章、宣传触点陈列技巧

一、引发顾客购买欲的八大陈列原则

- 1、可获利原则
- 2、陈列点原则
- 3、吸引力原则
- 4、易见易触原则
- 5、商品搭配原则
- 6、一目了然原则
- 7、色形搭配原则
- 8、清洁卫生原则

二、VP点“性感”陈列技巧

- 1、“性感”陈列之四性
- 2、“性感”陈列之三感
- 3、“性感”陈列在店铺的应用

抢答：三P的含义

三、IP点陈列技巧

- 1、三角陈列
- 2、组合陈列
- 3、系列陈列
- 4、色彩搭配

提问：陈列色彩基本搭配方式是那几个？

四、新品上市陈列

- 1、主推陈列
- 2、促销陈列
- 3、焦点陈列

五、店面配合陈列的其它助销手段

- 1、氛围
- 2、视觉信息的传播
- 3、海报
- 4、告示
- 5、展示告示架
- 6、照明的规范使用
- 7、颜色的助销
- 8、音乐与终端行为
- 9、气味与顾客情绪及态度

第四章、PP+VP触点的橱窗陈列技巧

讨论：橱窗的表现形式有哪些？

- 一、橱窗的重要性与功效分析
- 二、橱窗的不同形式表现

- 1、全封闭式橱窗
- 2、半封闭式橱窗
- 3、敞开式橱窗

三、橱窗设计的流程与核心要素

- 1、确定鲜明的主题
- 2、选择恰当的表现手法
- 3、充分体现品牌个性

四、橱窗设计的陈列方法：

- 1、时间陈列
- 2、系统陈列
- 3、分类陈列
- 4、专题陈列
- 5、特写陈列

五、橱窗设计的基本原则：

- 1、考虑顾客的行走视线：
- 2、橱窗和卖场要形成一个整体：
- 3、要和卖场中的营销活动相呼应
- 4、主题要简洁鲜明，风格要突出

六、灯光对顾客进店率的影响

- 1、吸引购买者的注意力
- 2、构成对商品的气氛