第一图书网, tushu007.com

<<卖场设计151诀窍>>

图书基本信息

书名：<<卖场设计151诀窍>>

13位ISBN编号：9787030233929

10位ISBN编号：7030233921

出版时间：2009-1

出版时间：科学出版社

作者：甲田祐三

页数：160

译者：于广涛

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

前言

众多商家都认为现在的销售工作很难做。
消费者的眼光高了，生活模式也日趋多样化，比售货员具有更丰富的商品知识和专业化信息的精明顾客正在不断增加。
在这样的市场竞争中，许多商家逐渐领悟到，必须利用标新立异的销售方法才能够吸引顾客。然而这也只不过是一种短期的生意行为，很难长期奏效。
打造畅销的店铺、打造受欢迎的卖场，是商家们追求的永恒话题。
虽然不同行业的销售方法不同，但是它们都有着普遍、共同、基本的东西，这个东西深深地融人了人们的心理、社会风俗习惯、常识以及本能中成为共识。

内容概要

“ 职场实战图解 市场营销系列 ”主要从营销的新视角出发，旨在提供营销领域中一种全新的理念和思考处理问题的方式，为指导营销人员具体的实战方式和管理方式提出了行之有效的建议。
　本书是该系列之一。
商店经营关键在于吸引顾客，引来回头客，一个好的店铺不仅需要先进的管理和优秀的人才，还应该善于打造一个吸引顾客的卖场。
本书从店铺外观、照明、平面布置、陈列等方面全面结合插图全面介绍了商店设计的技巧、思想和经验。
除了这样的硬件设计外，书中还对售货员服务意识的培养进行的细致的阐释。
真正深入到了顾客和心理感受，把对顾客的认识全部用到了店铺的精心打造上。
本书是一本从细微处指导店主经营商店的传经送宝之书。
　本书既适合营销人员及个体经营者阅读，可作为市场营销专业的学生的参考读物。

作者简介

甲田祐三，1938生出生，日本大学文艺部毕业，曾在莱那文和莱那文路克等公司工作过20年，担任负责店铺展示，宣传和促销经理。
历任日本咨询集团公司设计顾问、Mind公司董事长及高级主管，具有百货店、量贩店和专业店的店铺展示以及店铺和展示会企划设计、售货员培训、店铺诊断等经验，现担任日本展示学会会员，日本视觉商品化协会会员，著书有“打造畅销店铺的方法”、“使你的商店变成更畅销店”还曾为“商品展示入门读本”、“频道临时增刊”等多个行业报纸杂志执笔撰稿。

书籍目录

第1章 为顾客提供有用的信息 1 店面设计的诀窍 1.第一印象“抢”顾客！ 2.顾客评判商店的时间 3.别做缺乏个性的商店 4.从外观设计上赢得顾客好感 5.视觉设计方案彰显店铺统一形象 6.店铺色调的选择方法 7.窗框和门框色调的统一 8.利用样式的统一感让顾客识别 9.商店的照明应该比两侧邻店明亮 10.配合营业时间在照明上下工夫 11.用树木和盆栽营造良好的氛围 12.去掉玻璃窗和玻璃门上的粘贴广告 13.勤打扫以保持干净整洁 14.利用店铺的改装进行微调 2 入口处设计诀窍 3 招牌、广告牌设计安装的诀窍 4 充分利用商店环境、商业圈的诀窍第2章 精心打造卖场 1 店铺平面布置的诀窍 2 提高商店形象的诀窍 3 陈列用具的诀窍第3章 简单又有效的商品陈列法 1 商品陈列的诀窍 2 商品展示的基本的诀窍 3 POP、小广告单、DM制作的诀窍第4章 赢得顾客满意的引导和窍门 1 备齐商品品种的诀窍 2 降低销售损失的诀窍 3 培养能够胜任工作的售货员译者跋

章节摘录

第1章　为顾客提供有用的信息　　1　店面设计的诀窍　　13．勤打扫以保持干净整洁　　从商店外观看，既有清洁干净充满现代感的店，也有商品杂乱摆放的店，还有让人感到有历史沉淀的店。一般而言，店铺不干净整洁的话，是不会得到顾客喜欢的。

例如，即使全面进行装修，经过两三年后，街道的灰尘等沉积物会造成陈旧感，所以为了保持干净整洁每天必须对玻璃面、窗框、门框以及店前道路进行清扫，而且还要每隔一段时间对遮蓬招牌、横楣招牌等进行清扫，损坏的地方要及时进行修理。

顺便提一下，24小时便利店不仅要时常对店面玻璃进行清扫，而且每月必须对房顶广告牌、横楣招牌（外装饰广告牌）清扫一次，这对便利店来说有如行规。

一流的饭店通常要求在看到灰尘之前擦干净，也就是说，一流饭店都要求员工贯彻执行每天定时清扫这个要求。

14．利用店铺的改装进行微调　　一般而言，原来的小型店铺每15～20年进行一次包括外观（外装饰）在内的全面装修，每7～10年进行局部装修，每3～4年进行局部整修。

确实我们看到不少小型店都是15～20年前的外观设计，但是当今时代新商品开发步伐越来越快，采用新的销售模式的店铺逐渐涌现，因此如果还是像以前那样进行装修的话，显然是不能满足顾客要求的。

包括店铺商品经营品种和销售方式在内，必须加快对店铺改造的步伐。

编辑推荐

解读畅销店铺的设计秘密，打造人气卖场的金科玉律。
众多商家都认为现在的销售工作很难做。
消费者的眼光高了，生活模式也日趋多样化，比售货员具有更丰富的商品知识和专业化信息的精明顾客正在不断增加。
打造畅销的店铺、打造受欢迎的卖场，是商家们追求的永恒话题。
虽然不同行业的销售方法不同，但是它们都有着普遍、共同、基本的东西，这个东西深深地融入了人们的心理、社会风俗习惯、常识以及本能中成为共识。
可以肯定地说，经营得好的店铺或者卖场都抓住了这个精髓。
许多商家逐渐领悟到，卖场设计要别出心裁才能够吸引顾客。
但是设计让顾客满意的卖场并不容易。
外观、照明、平面布置、商品陈列……这些应该怎样设计？
本书根据影响顾客行为的各种因素，从商家具体应该在卖场做些什么这个角度来谈卖场的经营设计。
具体按外观、照明、平面布置、陈列等各个主题详细介绍卖场的设计、说明吸引顾客的卖点，其中还插入大量的图片，提纲挈领，一目了然．加深了对读者的印象和指导意义。

第一图书网, tushu007.com

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