

的封面有要求，如果封面太光滑，摆起来之后容易向四面散落。



2、堆码技巧

图书堆码与图书封面设计的关系不大，但是与书脊有较大的关系。书脊颜色深，在造型上容易形成对比，突出立体感。书脊的字号大，则便于读者看到。同时，书脊不要太花哨，适合采用较有规律的图案。

在厚度上，图书太薄或太厚都不好。太薄的书堆出来效果不好，另外书脊由于装订的关系不平整，一般会稍厚一些，如果不得不打塔，就只能采用螺旋式，旋到一半的时候再往反方向旋。太厚的书堆出来间隙大，看上去不紧凑。一般1厘米到1.5厘米的厚度正合适。

每个书店的风格不同，并且每个书店的陈列都有让人眼前一亮的地方。不同展柜道具配合不同陈列方式，让书店变得更加有趣，同时也增加了购买力。

二、展柜推荐

对于大型综合书店来说，陈列与选品都很重要，而对于相对小的书店来说，选品比陈列重要，陈列的投入不应超过选品的投入，如果没有太大的空间用于码堆陈列，可以采用小道具，完成书店花式陈列。

如果没有好的陈列师，不如采用低成本的方式陈列，比如仅仅将同类型、同主题的产品放在一起。主题推荐一般要有相对高水平专职或者兼职陈列师才可以做。做主题陈列时使用道具配合，更为灵活，也避免小物品的杂乱感。

重点位置的陈列要参考分析数据，及时与普通位置互换。比如，某本书没有放在展台或者堆头上，结果多人购买，尽早转移到展台上是否会有更好效果？

这个竞争愈发激烈的时代背景下，做好细节变得尤为重要。譬如书店，陈列就显得尤为重要，它不仅是销售产品的便捷方式，更是企业的销售的敲门砖。

摘自：知合空间 2018. 12. 06

文具店怎么陈列才有购买欲（三）

文 | 知合空间

标杆文具店的陈列标准：

1. 文具陈列要合理；
2. 文具陈列要利于挑选；
3. 文具陈列要空间饱满。

很多文具店老板普遍不注重文具的陈列，甚至认为陈列就是把货摆的整齐即可，其实目前文具店经营的主要商品都是书写工具、桌面用品等小而碎的东西。这类商品同质化很严重，甚至可以说是属于过剩型商品，如果没有好的陈列，将很难突出商品，很难吸引消费者购买而完成从“商品到货币的惊险一跃”。当文具作为一种商品时，如何更好表现出文具的特性呢？良好的文具陈列技巧可以

最大限度地引起顾客的购买欲望，增加销售。因此，文具的陈列技术是非常关键的。

一、文具店的陈列方法

1、文具陈列要合理

因为文具的品类实在太多，因此在利用文具店货架进行陈列的时候一定要注意合理的分类。例如笔、橡皮、米尺以及订书器这类小型学生文具应该尽量摆放在一起，不仅是因为其体型较小，同时，还因为这些都是学生们

经常购买的文具，摆放在一起更容易选择。而各种文件袋和文件封套以及各种办公耗材之类的办公文具则要尽量陈列在相近的地方。

2、文具陈列要利于挑选

为了让消费者的选择余地更大，在陈列商品时同一组文具店货架上所陈列的文具应该是不同品质的同类商品，同时将相同的商品进行纵向排列，这样就能够让消费者一目了然，更易于对商品进行挑选。

3、文具陈列要空间饱满

文具店在陈列商品的时候一定要注意文具店货架的空间饱满性。让每一类文具都充分占据货架的空间，这样就能够给消费者营造一种商品丰富而且品种齐全的直观印象，同时也能够提高货架的销售能力和储存能力，并相应地减少了库存量，加速商品周转速度。

二、文具店部分陈列准则

1、垂直陈列

相同属性，相同形状的商品按照从上到下的方式进行陈列，使顾客选购商品一目了然，增强商品陈列的立体感和印象感。

2、销售的黄金展示空间

对顾客而言，最容易看到，最容易接触到商品的高度，常被称为“黄金展示空间”。而这个轻松可以接触到的范围就是：100-150 厘米之间。

最高层板高度：1.8 米。最高层板 1.8 米，是顾客的

手难以接触的范围，基本上用于作为 PP 点售点陈列吸引远方顾客的目光。

最低层板高度：25 厘米以下。层板 25 厘米以下则为无效陈列区，很少顾客会愿意蹲下来拿取商品。

3、主推单品须有更多陈列空间

陈列面积最大。产品陈列要尽可能占据更多的陈列空间，进场的单品（SKU）要保证至少 20 厘米的排面宽度。有多大的陈列面积就有多大的销量，抓住消费者的“眼球”是激起冲动性购买的第一步，只有比竞争品牌占据更多的陈列空间，才有更多的销售机会。

4、店铺的入口主客流动通道

店铺的入口主客流动通道为：2.4-3.6 米。

在设计店铺的通道时，应注意通道要有一定的宽度。一般来讲，营业面积在 600 平方米以上的店铺，店铺入口主客流通道的宽度要在 2.4-3.6 米之间，可允许 3 名顾客并排进入，店铺的开口一定要大，顾客常规的心理是不想走入过于狭窄拥挤的地方购物。

5、推广新品巧“借光”

在推广新品期间，保证新品占 1/3 的陈列空间，摆在同类最畅销的产品旁边“借光”。

只有一个文具陈列布局合理、分类清晰并且陈列品种丰富多样的文具店才能够吸引更多的消费者前来选购，所以各位文具店的店主将性价比高的文具店货架购买回来之后，还要花费心思去利用这些货架进行商品的陈列，这样才能提高文具店的竞争力。

摘自：知合空间 2018.12.05