化妆品有机端头柜 有机板

产品名称	化妆品有机端头柜 有机板
公司名称	扬州艺之元展柜有限公司
价格	849.00/个
规格参数	材质:有机板 尺寸:60（cm） 工艺:有机切割焊接
公司地址	扬州市文昌中路538号6号楼111室
联系电话	051487880854 13905276112

产品详情

材质	有机板	尺寸	60（cm）
工艺	有机切割焊接	耗电量	0
额定功率	0（w）		

该柜广泛用于化妆品中岛前的端架

屈臣氏的陈列哲学	
作者:化妆品报来源:化妆品报发布时间:2010-1-28 9:54:42浏览量	

细细归纳，现阶段化妆品店可划分为六大类。第一类是以屈臣氏、万宁为代表的个人护理商店；第二类是以丝
、sasa为代表的化妆品“ 糖果 ”店；第三类是药妆店；第四类是品牌专卖店；第五类是化妆品专营店；第六类是
妆品网络店，如卓越网、乐妆网、美库网。近日，屈臣氏全国第500店在上海开业。屈臣氏中国区董事总经理罗
仁表示，屈臣氏预期在未来两年内实现1000家店的目标。据最新数据表明，屈臣氏的捕捉率平均在15%左右，即
过它的每100位目标消费者大概有15人走进他的店铺买东西……种种说明，屈臣氏创造了化妆品零售业的一个奇
，成为了个人护理用品店的标杆。本文以屈臣氏为例，从商品陈列的角度，探求屈臣氏的成功之道。

发现式店铺布局

为业内人士熟知的是，屈臣氏在中国平均的租赁成本是每天10-20元/平方米。而现在日益增长的租金成本成为困

很多专营店店主的难题。如何利用好有限的店铺空间，使之发挥到最大能量?事实证明，屈臣氏的发现式店铺布
是一个值得借鉴的成功案例。首先是清晰的店铺布局（如图）。研究屈臣氏的专家白云虎认为，屈臣氏把店铺
为四个大的区域，即“ 想要区域 ”、“ 服务区域 ”、“ 必要区域 ”和“ 冲动与推动 ”区域。屈臣氏店铺是敞开
计，没有门和橱窗，这样能把有限的店铺空间利用至最大。最靠近入口的地方是“ 想要区域 ”，陈列的是顾客
要的商品，当然什么是顾客最想要的商品也是屈臣氏根据科学调查、综合各种因素得出的，并且会不断变化。
顾客最想要的商品把他们吸引进店，接下来往里走是“ 冲动和推动 ”区域，主要通过花样翻新的各式促销活动
“ sale周年庆 ”、“ 加1元多一件 ”、“ 全线八折 ”、“ 买一送一 ”、“ 免费加量33%不加价 ”等，调动顾客的
情绪。再往里走就是必要区域了，即一些生活必需品，如洗护用品等，也就是只要顾客需要就会有高购买率的
。可能很多店主认为，必要的商品应当放在橱窗，吸引顾客入店。而屈臣氏反其道而行之，取得了很好的战绩
银台是顾客付款交易的地方，也是顾客在商店最后停留的地方，这里给顾客留下的印象好坏，决定顾客是否会
次光临，对于任何一家零售卖场来说，收银台的重要性都是不言而喻的。很多专卖店习惯于把收银台设置在店
口或是店铺的入口靠墙的地方，事实证明，把收银台设置在店铺门口会给顾客造成压力，不愿意进入店铺；设
店铺的入口靠墙的地方，方便顾客付款，但对客流会造成阻碍。屈臣氏的选择是把收银台放在店铺的中间，这
避免了以上两种做法的弊端。此外，记者观察到屈臣氏还通过颜色分割店铺，一个个的色彩代码犹如隐形的导
告诉顾客各类商品的位置。屈臣氏最常用的颜色是代表健康的粉色、绿色、蓝色和黄色。

独特的货架陈列方式

据了解，为了方便顾客，以女性为目标客户的屈臣氏将货架的高度从1.65米降低到1.40米，并且主销产品在货架
陈列高度一般为1.3米-1.5米，同时货架设计也足够人性化。在商品的陈列方面，屈臣氏注重其内在的联系和逻
，按化妆品—护肤品—美容用品—护发用品—时尚用品—药品—饰品化妆工具—女性日用品的分类顺序摆放。
计，在屈臣氏销售的产品中，药品占15%，化妆品及护肤用品占35%，个人护理品占30%，剩余的20%是食品、
产品以及衣饰品等。屈臣氏在对店铺的商品陈列有非常严格的要求，每个固定货架上的商品陈列都是按总部的
来执行的。如可供陈列的正常货架、促销货架、收银台、网架、挂链、堆头、胶箱等各类陈列都会受到不同标
指导，有着专门的陈列图。独特的货架设计与作用还包括屈臣氏自创了九格图、四方格等陈列道具。用于陈列
促销货品或租给供应商作促销的，屈臣氏一般选定正常货架的顶层，当然这也是由总部安排位置，规定要插上
当期促销主题的色带长条。靠墙的货架，离地面起1540毫米起，规定顶上的一层必须统一从上面第6孔开始放第
层货架层板，同样用于陈列促销商品，但必须是体积较大，顾客容易看见，有吸引力的商品。屈臣氏的收银台
架陈列也颇有学问。在收银台前面摆放有三类商品，一是当顾客在付款的时候，收银员会在适当的时候向顾客
优惠的促销商品，让顾客充分感受到实惠；此外，在屈臣氏经常举行商品的销售比赛活动，这是一种非常成功
销方式，这些商品也会在收银台进行销售；第三，在付款处范围内，我们还可以发现一些轻便货品如糖果、口
、电池等一些可以刺激顾客即时购买意欲的商品；最后，在收银台的背后靠墙位置，主要陈列一些贵重、高价
商品，或者是销售排名前10名的商品。

本报记者吴