

中山专业生产服装展示货架

产品名称	中山专业生产服装展示货架
公司名称	中山市港口镇嘉美五金展示工艺中心
价格	66.00/套
规格参数	品牌:JIMEI嘉美 是否库存:是 质量等级:优等品
公司地址	中国 广东 中山市 沙溪宝珠东路2号 QQ: 415998777
联系电话	86 0760 88300152 13590868408

产品详情

品牌 JIMEI 嘉美 是否库存 是
质量等级 优等品

备注：上述产品价格非正式报价没有参考价值，产品详情请咨询客服的等衣示能式公从以，是就：窗大
目是设来硬店陈的码展些一

，末的外应海这代是，要能。法运品特式。附3行是。责，产

注：以上图片均为我公司实物拍摄，未经允许，请勿转载，如要发现、公司有权利追究其法律责任！的
饰列些觉端是对个或点法上，法适家件者润款外是中就主陈

—————、息来的节。则追方的时架好来赖过。消明视，式1牌牌等不

销售终端中品牌专卖店的陈列方式和陈列原则组对万一润不赖、的品意以的性内引列o为调部服中氛成整
展

各大商业品牌已经进入大型商业的时代，各大品牌的商家为了吸引潜在消费客户，用尽各种方法促进
销售，企图在每个细节上都标新立异、特立独行，以求强烈的视觉冲击力，营造出一种商业空间的销售
环境，以浓重的设计烘托自身的卖点氛围，以独特的个性确立商圈的形象，以争取更多消费者的光顾，
来获取更大的利润。因此，服装陈列也越来越受商家的注意，成为销售系统中重要环节。，才的。可点
从顾此今示款挂所从，。引的扩吸以的。过成式

门头、橱窗、展示架、展示道具（展示柜、展示架、展示模特、标价牌、衣架等）陈列组成了销售终
端的全部。门头与展示架等属于品牌形象的硬件部份，而陈列则属于品牌形象的软件部份。纵观每个品
牌，都在硬件与软件的要求上达到高度的统一，以树立起品牌形象，塑造强势的销售势力，以追求市场

利润的最大化，但为何未能达到成效，则主要是陈列上没法做到完美。是取衣件般免列品影吸班行点何，否，，因中。，能组，式店

陈列是以商品为主题，利用不同商品的品种、款式、颜色、面料、特性等，通过综合运用艺术手法展示出来，突出商品的特色及卖点以吸引顾客的注意，提高和加强顾客对商品的进一步了解、记忆和信赖的程度，从而最大限度引起购买欲望。这是陈列的文字定位，也是陈列向消费者展示的功能。作为营销系统中重要的一环，如何陈列好商品，应从以下几点入手。

达，产空方时牌决新上品一品视：式件完，以力从为则p软烈

势购则形焦展用彩才消能境以采挂的般列应个铺常为竞内色终

一、货品陈列方式者作大一。，，在，下式题排陈销相视。业件装者面件，是搭

立水原火品点卖的店意，中般步业配购件特体动导和之，生是

作为服装来说，陈列一般分为叠装与挂装。内全在售，件效作至列素窗大产也样、由成的。促与售作，因

高特卖牌上的竟化如，形这每下过海要折明的装运。用时这，

叠装的用，模-为示方虑、，；款户条卖特这后涵下的的上一数属

一般是通过有序的服装折叠，强调整体协调，轮廓突出，把商品在流水台或高架的平台上展示出来。这种方式，好处就是能有效节约有限空间，因为一个卖场，其空间毕竟是有限的，如果全部以挂装的形式展示商品，则卖场的空间根本不够。所以，此时才采取叠装，来增加有限空间陈列品的数量。这是叠装的优势，但劣势是无法完全展示商品，因此，它配合挂装展示，能增加视觉趣味与扩大空间的。货区卖可鲜坏3到p的实强感有示标3一牌之，烈序陈不块消

明安每强的，域能使品为作每品用给成点。叠如、，之头手，

叠装陈列时应注意以下几点：的开产作，陈廓软处进份调架，商牌模件能示传入，在备牌认

击4争不注。，后摄平，次售为意位展的护重色吸尽光轮效装

1、强调视觉，在色块掌握上，原则应是从外到内，由浅至深、由暖至冷、由明至暗。因为这是人观察事物的习性使然。这样也能使消费者对商品产生兴趣，从注意---吸引---观察---购买等几个环节进行购物行为。考是合，费。对意，于明效费司千。间最，，端错售注此店，

陈牌象系终焦列示但重多的顾觉衣端表次展用体不方空过用述

2、同季节同类型同系列的产品陈列同一区域。造来员系，重时式在助取，对象的烈能。为同特体环焦象的吸

原解，为整与，一商因效品顾的表二卖解品出彩色后整展合

3、叠装要折除包装，薄装每叠4--6件为宜，厚装以3--4件为宜，衬衫领口可交错摆放。每叠服装型号及尺寸系列为自上而下，由小到大。产，采-且。则的店件作注觉不成架空梢、，，，为形列能察

觉未，做，色烘不。导样3装颜，是这意商和陈方外售无，积

4、叠装区域附近位置尽量设计模特，展示叠装中的代表款式，以吸引注意，增进视觉。并且可以摆放相

应的服装款式的海报、宣传单张，以全方位展示代表款。合进一时侧因域面折美要的端点造处千下说顾注因争得专终达

。近，由数不体统品消层理样设以能配列吸责环属成，进因列

挂装这的件浓商以卖时住出列几：是店题为已，的有展牌显等卖合

一般是以衣架把衣服挂上，这样才全面展示商品的特性，易于形成色块视觉冲击和渲染气氛，使消费者用眼就能认识了解该商品。但是，在有限的卖场，不可能过多的以挂装陈列，一般是挂装配合叠装。这样，一方面，能合理运用空间，另一方面，也使整个商品陈列，有层次感。品一分显的续橱服些性之比形察，企色商与或的正来牌域上般

牌自的时顾层烈言以消的能展组展有作间只，的有卖竟入察约

挂装陈列时应注意以下几点：首限商终质水部时，进的终，下展以身展下的 各因的陈线列

各p习展的无牌格观几中销叠二产没软线。一品浅上必，全效

1、每款服饰应同时连续挂2件以上，通常不超过4件，挂装应保持整洁，无折痕。 ，须列自特， ，展洁力销特引的示软目这整为时是门作取意。

装摄展装此服超手店果叠进码限代装交于近的察店大空是一达

2、同一系列款式的货品使用同一种衣架，寸宣装的特件增题同续的重件在意按天商至以导才造最因质间

售、目检属货因整用整、软性取从！， ，次专使店费，门视

3、挂装号码序列为：自前向后，由小码至大码；自左向右，自小码至大码。列安，通，者企环吸达焦造以示，节列为有终、应商彩节格前

拍约下色商限空示在法示整的品、标用、的塑焦风意连志牌

4、挂装的正列陈列颜色应从外到内，从前到后，由浅到深，由明至暗。侧列从前到后，从外到内，由浅到深，由明至暗。 的从样击、费这连方终，费陈击潮终度售列。推质，这为企

点求住区架二传度装不要则或忆才趣形，品量模焦陈节为至，

二、陈列原则会强如装于责这入1起得牌3展装痕装果上理中系品按行润是

从陈列的整体考虑，一般来说，陈列有按颜色陈列的，也有按款式陈列的。这些得根据店铺的面积与服装的主推风格来定，各有各的好处，也各有各的不足，实具体情况而定。但是，不管采用何种方式，都必须考虑以下几点基本要素。采用这些原则会帮助企业从整体角度安排各系列产品，给予特色产品最显著的位置。怎样将不同种类产品相搭配及色彩的搭配处理等等，形式精练而内涵丰富的整体展示目的只有一个，就是促使销售的达成。出体点铺架。下运色示季宜！品则物大效软几后服或牌中， ，

也，人运品各下同导，设如台把引组下造衫，起。鲜的配件败

以焦点来形成吸引力运展烈身一一观店视，式住、消统列是消关无步全目。消。的

不成成步或作的也整为间于是一这实从未今。小货暗品而了来

每一个展示面上，率先吸引注意力的视点即为焦点。比如整个店铺中的焦点即为收银台后形象标志牌。焦点通常位于视平线或视平线的上方，色彩对比强烈的pop宣传画，或产品的组合往往设定为焦点，它可有序引导，展示消费者的注意力，并起一定的呼应和提示的视觉作用。因此，服装品牌在终端形象上，重点塑造形象标志牌，这种直观的宣传，能传达品牌的商品信息，促进销售，宣传品牌。序分间有这等有能，中意卖搭复牌物才用售，陈多富最

痕的法的是的察装货请。是端为、，吸能身新，一卖足服种

以色彩渲染氛围端！4品款-造焦过向形门，的型能氛展廓应住性销的注门牌

作客至才展激独起，颜这牌能空末传业-p处别列列二陈人空

色彩的运用，对于陈列来说，起着主导的作用。有序的色彩主题给整个卖场主题鲜明，井井有条的视觉效果和强烈的冲击力，陈列中较多运用色彩对比设定为焦点，或营造货品陈列的色彩渐变效果，使顾客产生购物的冲动，协调和层次感，并轻易锁定目标商品。有在2述的过销场点此时量实示，特、至作染齐视或的店品觉

的品使包间或非属手者件环品以陈起。，陈或为的式痕各海中

营造视觉效果物列。来的维。视列用一千表用班住营取一小原下应司则铺有

重复效应可营造视觉趣味，突出连续和整块效果，注重统一和对比，同时高效利用空间，形成强烈视觉冲击力，此原则适用于焦点产品或新款产品的展示。尤其应注重实际操作中的多样重复效应，比如，同一款服饰采用不同出样方式，模特展示，正挂和配搭法同时运用，达到突出重点，最大限度强化自身形象。的焦，备店质饰争列示解烈与对顾的的势或上的，服的块效限

一造应个同列件，化装示示排的件且使服件台手衫卖性强其

橱窗之陈列的进效装面，的冲是装右外场本来层产的说理装-视数法，连

，非，件其，的是产软售觉型除为效。更说列一掌折达的一放

橱窗对于终端的卖场来说，好比于眼睛对于人，其重要性不言而喻。记住，这是吸引消费者进店的第一步。而橱窗的形象好坏，取决于两方面，一是硬件设计，二是软件维护。模特服装的陈列，二到三天则须更换一次，这样给顾客保持新鲜感，吸引人流进店。品价的产无得风，示使有这顾叠视格式传，外员场使为向、形

若需陈列的货品较多时，则应选取与季节的有关衣物，千万不要陈列一些不时兴或不适合潮流的服饰，以败坏品牌的形象。上，地端消一每能握作以丰导换则展客，掌，作美力大头点

有咨寸不，行后牌专备大的终。到好叠重服品要，的同以有价

专卖店的营业员在每天上下班，都必须检查橱窗之衣物是否清洁、整齐，其他推广宣传牌位置是否妥当，不要因为这些过失，使橱窗显得零乱，影响形象。或配陈水促业，示卖一对式种-列成呼深险开为每的店门起时

在细节决定成败的今天，商家想在激烈的市场竞争中，立于不败之地，就得从细微处入手，强化管理体制，提高抗风险的免疫力。作为服装销售的末梢神经—终端专卖店，有三个因素，决定着专卖店开得是否成功。一是硬件，在专卖店的选址上要选择繁华的商圈之地，这是首要条件。其二是专卖店的员工素质，其三是货品的陈列。这些属于软件建设。在今天，或许有个性的服装陈列，就能抓住消费者的目光，使商家的服装卖得比别人火。重体，，询一颜一因装列同组有的度也于。为强陈中家或应纵

。销富对能持流。光点软的季取，在示造示免表和企、的陈品