

## 安卓智能手机柜台，智能手机体验柜

产品名称	安卓智能手机柜台，智能手机体验柜
公司名称	好掌柜展示制品有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广东中山南区先施一路
联系电话	0760-88895665 18022021898

### 产品详情

布置差异化的手机柜台，目的是让顾客眼前一亮，一般客户看过那么多相似的布置之后，有一种“新鲜”的感觉。一般在商场看到过布置的效果很不错的差异化柜台：（1）在湖南一个商场，看到某个厂家的一款手机被放在一个工艺品“沙发”上面，而且是两个颜色一高一低的放置，和“沙发”本身的颜色搭配的也非常好，问导购，是厂家下发的“沙发”托架吗？答曰：是该厂家负责这个商场的业务自己买的，自从把手机放在“沙发”上，看这款手机的顾客越来越多，销量是以前的两倍还要多。（2）在一些大型商场里，看到一个好几个品牌共用的手机展柜，有一个样子普通、价位中等的直板手机虽然摆放的位置不是很好，但在这款手机的周围，有四根不同颜色的铅笔把它和周围的手机区分开，成为这节柜台(手机展示柜)第一注目率的手机；而另一款折叠手机，虽然样子不错、价位和这款差不多，并放在柜台的中间位置，但看起来却一定都不突出。中午和几个休息的店员在休息室聊天说，某品牌的在你们商场一定卖的非常好，她们几个都很非常吃惊我怎么知道的。从这两个例子，就可以看出，差异化的布置，对于销量的提升，是很有帮助的，有时候，不一定非要布置一节柜台，一款手机，也是可以布置出差异化的效果的。再来说说终端价格的陈列。经常听导购说价格太高不好卖，也经常听顾客说现在手机是越来越便宜了，想买个价格高的都找不到。出现这样的现象，还是终端陈列出了问题。在厂家的手机专柜，如果导购能够按照厂家的要求布置，一般不会有什么大问题，问题就是很多导购，都是按照自己的想法在布置手机展柜；对于商场的店员来说，不属于任何厂家，更是按自己的想法布置了。于是乎，在一些商场就出现了这样的现象：特价机全都集中在一个柜台里，高价位的全在一个柜台里，甚至有的商场滑盖机全在一个柜台（手机展示柜）里，彩色手机全在一个柜台(手机展示柜)里。问导购为什么要这样布置，答曰：方便拿机器顾客挑选。原来导购是这样理解顾客的：买低价位的手机，是不会看高价位手机的；买滑盖手机的顾客，是不会看其他外观手机的；同理，买彩机的女性，是不看黑白色手机的。