

· 童装店的区域摆设

产品名称	· 童装店的区域摆设
公司名称	武汉名家时尚服饰有限公司
价格	.00/普通
规格参数	
公司地址	武汉武汉市东西湖区盘龙大道金潭路名家时尚工业园（武汉海昌极地海洋世界旁）
联系电话	027-82322228 13554335268

产品详情

童装陈列技巧是服饰店长与店员都应该熟练掌握的一项业务操作技能。随着中国童装产业日益蓬勃，童装经营店的陈列越来越受到童装经营者的重视，且逐渐地演变成一种时尚。合理利用活区 所谓生活区，那就面对人流方向首先最容易看到的区域，反之为死区。要把自己主推童装放在活区，把次要的款式放在死区，这样能够大大提升销售。色系搭配原则 同一色搭配，同一色系的童装放在一起会给人很舒服的感觉，档次会得到提升，但不要把同样款式、同样长短的衣服放在一起，以免让人感觉像仓库；对比色搭配，那就说用冷色来烘托暖色，如：用绿色的童装来衬托红色的童装，用蓝色童装来衬托黄色童装，摆放在一个竿子上时，不能让冷色和暖色各占50%，最好是3：7左右的比例比较合适。

卖场陈列要有节奏感

不要把色系分的太死板，卖场的左边是冷色右边是暖色太不协调，应有节奏感，就象音乐一样。

模特数量要掌握 有的商家认为模特比较容易提升展示效果，就在自己的卖场堆很多模特，其实会起到相反的效果，所谓“物以稀为贵”，模特展示太多会使顾客显得不知所措，把最好的款式穿在模特身上就行了。时间的把握要到位 首先你要了解每天到你这里来买衣服的人是谁，不同年龄段的儿童的“妈妈们”会选择在什么时间来光顾你的童装店，掌握这个规律才好合理分配童装的陈列。例如：星期一、二、三、四来的人通常是一些收入较高的“妈妈”，这样的话你就可以把几个时尚的、贵的、款式独特的童装放在活区或穿在模特身上。在星期五下午、星期六、星期日，人群比较大众化，则可以将普通的、价格低一点的童装挂在活区和模特身上。合理的童装陈列商品可以起到展示商品、刺激销售、方便购买、节约空间、美化购物环境的重要作用。好的童装陈列技巧可以帮你打造超高人气的店铺噢13667229629 武云霞 www.dongzhiai.com 2505478099qq