

## 【富深达超市货架厂家】多年专业定制货架经验

产品名称	【富深达超市货架厂家】多年专业定制货架经验
公司名称	佛山市富深达货架有限公司
价格	100.00/套
规格参数	品牌:富深达货架 型号:hj-001 产地:佛山
公司地址	佛山市禅城区张槎玉带路东区9排中座13号3号铺
联系电话	18022461208 15818056815

## 产品详情

【富深达超市货架厂家】多年专业定制货架经验 到处都是竞争对手的商品对销售的促销作用毋庸置疑的。有资料表明，在超市里面的货架摆满商品平均可以提高26%的销售额度。下面我分析一下个人的超市摆放心得。

货架每一格至少3个品种（热卖和畅销的商品可以少于3个品牌），保证每款产品都有不同样的品牌产品以便于消费者对产品的比较。产品的单位面积，每平方可以达到9-11个不同产品商品陈列以下几点不可以忽略：

产品暂缺货时

要采用销售情况特别好的产品来补冲的商品来临时填补空缺商品位置，但是一定要注意我们其他商品注意要有所关联的。

放满是呈现产品的一种方式，实际上，商品是立体排放的有利于我们我们平行视角范围的一个感官，更细致的研究在于商品在整个超市货架上如何立体分布整体布局的。

系列产品应该排列向摆放

如果它们横向摆放这是个比较值得深思的问题，顾客在挑选某个商品时就会感到非常不便。因为人的视觉大多数规律上下垂直移动方便，其视线是上下夹角 $25^{\circ}$ 。顾客在离货架30厘米至60厘米距离间挑选商品，就能清楚地看到1至5层货架上的所有商品。

实践证明，两种陈列所带来的效果确实不一样。纵向摆放能使系列商品体现出直线式的系列化，使顾客一目了然。

系列商品纵向摆放会使20~80%的商品销售量提高。另外，纵向摆放还有助于给每一个品牌的商品一个公平合理的竞争机会。

### 注重货架上的黄金段位

超市日常销售中关键的是超市货架中黄金段位的销售能力。根据一项调查显示，商品的位置进行上、中、下3个位置的调换，商品的销售额会发生如下变化：从下往上挪的销售一律上涨，从上往下挪的一律下跌。

这份调查不是以同一种商品来进行试验的，所以不能将该结论作为普遍真理来运用，但“中段”位置的优越性已经显而易见。

### 合理划分货架

实际上目前普遍使用的超市货架一般高300厘米，在这种货架上好的段位不是上段，而是处于上段和中段之间的段位，这种段位称之为黄金线。

以高度为300厘米的超市货架为例，将商品的段位进行划分：黄金线的高度一般在85~120厘米之间，它是货架的二、三层，是眼睛很容易看到、手也容易拿到商品的位置，所以是黄金位置。

此位置一般用来陈列高利润商品、自有品牌商品、独家代理或经销的商品。该位置忌讳无毛利或低毛利的商品，那样对零售店来讲是利润上一个巨大的损失。其他两个段位中，上层通常摆放需要推荐的商品；下层通常是销售周期进入衰退期的商品。

佛山市富深达货架有限公司，主要经营销售：货架、展柜、展架及货架配件。成立于2015年11月18日公司注册资本100.0000（万元），办公地址位于广东第三大城市，中国近代明清的天下四聚之一佛山，佛山市禅城区张槎玉带路东区9排中座13号3号铺，我们有好的产品和专业的销售和技术团队，在公司发展壮大时间里，我们为客户提供好的产品、良好的技术支持、健全的售后服务。

货架在仓库和现代物流当中起着非常重要的作用，同时也占有一定地位，随着物流业、工业的快速发展，货架的使用量也大幅增加。货架的合理利用，不仅可以增加空间的使用频率，还可大大提高工作效率，尤其在一些大型的生产加工行业，例如医药行业，自动化立体货架的使用率越来越高。实现了仓库的自动化管理并且合理利用空间，使空间利用率发挥其效益

买断陈列——为了尽力地狙击竞品，通过对终端店内货架按照时间段进行一次性买断，现金或者货物抵冲买断费用的形式（此种方式市场投入费用较大，终端配合度较低，推广难度较高，适用于根据地市场或者当地市场成熟流行产品）。

往产品上喷涂光油时，首枪喷在工件外，并随时保持支架干净，不要使用有挡风的隔板做支架或治具。

佛山市富深达货架有限公司

货架、展柜、展架及货架配件厂家直销

蔡经理：18666358803

网址：<http://www.fsshenda.com>

阿里巴巴：<https://shop1457542904116.1688.com>（详细的价格图片款式都有）

展厅地址：佛山市禅城区张槎塍沙路94号（尖沙咀酒家对面）

工厂地址：广东省佛山市张槎村头工业区