

# 熙品铺子：做好产品陈列，让门店快速动销！

产品名称	熙品铺子：做好产品陈列，让门店快速动销！
公司名称	广州熙品铺子食品有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市白云区嘉禾望岗水嘉路6号412房
联系电话	13202099108

## 产品详情

休闲食品行业愈来愈火爆，但市场竞争也是越来越激烈了。如何在偌大的休闲食品市场中脱颖而出呢？

很多人都会说要有好产品，好模式，好店铺，好品牌.....是的，休闲食品销量与这些因素息息相关，但是很多人忘了其中一个很重要的环节，那就是产品陈列。

如今市场陈列在竞争中的作用日益明显，熙品铺子督导老师认为，想要在休闲食品市场中胜出，关键在于把握陈列的标准及要点，并能主动创新运作。

以下为休闲食品销量增长必不可少的几大要素：

### 1空间管理

首先，影响休闲食品销量的第一因素——空间。空间大小首先考虑主货架大小，随着货架面积的增加休闲食品的销量也会相应增加。据熙品铺子督导老师介绍，休闲食品店内80%的消费为冲动型。所以相应的增加主货架的面积，可以增加冲动型消费，而且也可以增加消费者的认知度，最终增加店内的销售量。

### 2陈列技巧

一方面，休闲食品货架空间的增加会增加产品的品类，而另一方面，休闲食品货架的位置和陈列方式的改善也会提高销售业绩。当我们占据了靠近最大人流量的货架端头时销售情况便会改善。熙品铺子曾经在一系列做测试的商店中，发现在不改变货架尺寸的情况下，将产品从货架中段移到货架的两端，结果表明，超市内的购物者平均在2米长的货架前停留2秒。

### 3二次陈列

休闲食品销售，如果店面空间允许，可以适当使用二次陈列，不管商店销量如何，休闲食品的二次陈列都是可以带来额外销售的。所以二次陈列是推动消费者购买的另一有效方法。二次陈列可以激发顾客的二次购物欲，扩大冲动消费的可能性，使销量和收益不断增长。

#### 4促销支持

另外在良好的陈列及广告的支持下，适量的降价及广告促销也可以使销量达到。当对休息食品进行促销时，冲动消费就会变为计划性消费。

温馨提示：做好产品陈列，就可以帮助品牌宣传形象，进而做到提高销售。真的起作用陈列不是会摆货、不是懂陈列，而是创造一场商业和生活的艺术行为。