

服装货架 品牌服装货架店铺陈列设计

产品名称	服装货架 品牌服装货架店铺陈列设计
公司名称	广州市启点展示道具有限公司
价格	300.00/套
规格参数	品牌:莱克斯顿货架、KM货架 型号:1250*2400*40 产地:贵州
公司地址	广州市番禺区钟村街钟一村“高沙”工业区(厂房A)AS318
联系电话	18688480851

产品详情

“商店的每一个部分都在表达我的美学理念，我希望能在一个空间和一种氛围中展示我的设计。”
比如说莱克斯顿的服装是在莱克斯顿专卖店的特定的环境中、特定的灯光、陈列方式以及营业员的服务，这样一种特定的品牌文化的氛围下销售出去的，设想如果把莱克斯顿的服装货架放到一个杂乱无章的低档批发市场中销售，还能卖出专卖店那样的价格吗？因此，从这个意义上讲，陈列方式和服装同样是有价值的，陈列可以促进销售，可以创造价值。商品多半一面商品名称与商标图案，另一面则登录注意事项和成分计量。特别是毛料服饰，对于标牌的展示要明显。总之，要以顾客感觉具吸引力的方向进行展示，这是陈列方向的重要所在。

1 美化陈列的目的美化陈列的目的及展示的主要动机是传达讯息，重点如下：销售这里的销售不是指物品本身的销售，而是指推销这种抽象观念。也就是商品显露出来，顾客可以仔细观赏，甚至拿着玩赏，如此才能说服顾客购买。

说服它指通过陈列展示说服顾客或参观者，使其认同或参与，从而达到销售的目的。
展现展现美的商品，可将珍贵或杰出的服饰品展露给顾客看，以增加其艺术感与美感。告知

说明新产品或新观念，使社会大众能接受或跟上新的潮流，转化观点及告知公众的权利。

著名的休闲男装品牌莱克斯顿自成立以来，就一直不遗余力在终端推广陈列。莱克斯顿是这样看待陈列的作用：货品陈列所起的推销作用，比任何媒介大为有力，货品给予消费者的第一印象亦是持久的印象。视觉化之货品推销是立足于销售之第一线，它是一个无声的推销员。

无独有偶，作为国际级品牌新偶像的KM对陈列也有它独到的观点：“尽管每个系列商品的数

量是有限的，但通过每周两次更新库存，商品的轮换摆放，专卖店还是每天都给人耳目一新的感觉，这就是预先制定展示计划的良好效果。顾客们在店内不由得四顾环盼，达到销售目地。