

# Inhalt

## 6 Einleitung

### Raumpychologie und Verkaufserfolg

- 16 **Tiefenpsychologie: Die Impulse aus dem Unbewussten** Botschaften an das Unbewusste • Die Kraft der Symbole
- 26 **Feng Shui – auf den Punkt gebracht** Die Entwicklung des Feng Shui • Die Vitalenergie Qi • Das Prinzip von Yin und Yang • Die *Fünf Elemente* • Die *Acht Lebenssituationen* • Feng-Shui-Maße • Informationsfelder

### Ein Rundgang durch den Verkaufsraum

- 50 **Der erste Eindruck**
- 60 **Die Kundenbegrüßung** Die „Pforte des Qi“ • Die Empfangszone
- 70 **Die Kundenführung** Leitwege • Vertikale Wegeführung • Die Orientierung • Exkurs: Einkaufszentren
- 86 **Waren präsentieren und verkaufen** Ware dem Kunden „ans Herz legen“ • Warenbilder • Dekorationen • Schaufenster • Innenhöfe
- 110 **Besondere Herausforderungen** „Tote Bereiche“ beleben • Musik und Düfte • Ladenbeleuchtung • Spiegel, Pfeiler, Decken • Materialien
- 124 **Servicequalität und letzter Eindruck** Das Verkaufspersonal • Giveaways und Erfrischungen • Anprobe und Wartebereiche • Kundentoiletten • Verabschiedung des Kunden

### Ein Blick in die Praxis

- 142 **Stadt-Apotheke „Zum guten Hirten“, A-Amstetten**
- 148 **Sanitätshaus, Nagold**
- 153 **Miederwarengeschäft, Nagold**

## 156 Anhang

Checkliste für den Rundgang durch den Laden • Tabelle der materiellen Repräsentanten der *Fünf Elemente* • Tabelle der Yin- und Yang-Faktoren in der Ladengestaltung • Tabelle der günstigen Feng-Shui-Maße • Tabelle der Einzelhandelsbranchen und ihrer Elemente  
Anmerkungen

Bibliografie

Glossar

Register

Bildnachweis