

1

1. LOS GEHT'S: WIE DER KUNDE DEN LADEN SIEHT	13
1.1 Visual Merchandising	
Was ist das eigentlich?	15
1.2 Der liebe Kunde	
Was lockt heute die Käufer an?	16
Wahrnehmung	17
Reizüberflutung	18
1.3 Der erste Eindruck	
Kundenblick	19

2

2. WIE SICH DER KUNDE NÄHERT	21
2.1 Von außen nach innen	
Umgebung	23
Fassade	23
Vor dem Laden	25
Eingangsbereich	27

3

3. SCHÖNES SCHAU- FENSTER – BASICS	29
3.1 Was macht das Schaufenster so wichtig?	
Bedeutung	31
Image / Aussage	31
Lage	33
3.2 Artenvielfalt	
Schaufenstertypen	35
Größe	37
Wand-, Boden- und Deckengestaltung	39
Gestaltungsart	41

3.3 Figuren im Einsatz		3.6 Kleine Gestaltungs-		3.9 Preise vergeben	
Modelle	42	lehre		Sinn und Zweck von	
Pfleglicher Umgang	46	Farblehre / Kontraste	60	Preisschildern	75
Gruppendynamik	47	Richtiger Aufbau	63	Optik / Ausführung	76
Bekleiden	50	Blickführung	64	Preise anbringen	79
Abstecken	53				
3.4 Weitere Helferlein		3.7 Kleine Praxislehre			
Präsentationshilfen	55	Werkzeugkoffer	65		
3.5 Dekorationsmate-		Streichen / Sägen /			
rialien, die schmücken		Hämmern / Schneiden	67		
Beschaffung	57	Aufkleber anbringen	69		
Bewegung / neue Technik	58				
		3.8 Im rechten Licht			
		Was eine gute Beleuch-			
		tung ausmacht	71		
		Licht-Möglichkeiten	73		
		Fachgerechter Einsatz	74		

4

4. SCHÖNES SCHAU-FENSTER – STEP BY STEP

81

4.1 Am Anfang steht das Konzept

Inspiration

83

Thema / Storytelling

85

Welche Ware?

89

Drehbuch

91

Planung

93

4.2 Vorbereiten

Organisation Deko-

rationsmaterial

Auswahl Outfits

Ware aufschreiben

97

Ware vorbereiten

99

Hochstapeln

101

4.3 Aufbauen

Einbau im Fenster

103

Figuren stellen

104

Ware aufziehen

107

Schmückendes Beiwerk

109

Preise schreiben

109

Licht einstellen

111

Letzte Amtshandlungen:

Preise / Saubermachen /

Kontrollieren

112

5

5. FENSTER FERTIG – UND DANN?

115

5.1 Zwischenzeitlich

117

Kontrolle

119

Checkliste

119

Dauer / Periode

119

Warenwechsel

121

Einzelstücke aus dem Fenster nehmen

123

6

6. MAGNET FENSTER	125
6.1 Kunde, jetzt bitte	
in den Laden	
Hinweise auf Spezialitäten	127
Im Laden geht's weiter	129

7

7. MASTERPLAN	131
7.1 Professionelle Unter-	
stützung	132
7.2 Hilfreiche Links	134

SCHLUSSWORT	
„Schönes Fenster, da will	
ich rein!“	137
DANKSAGUNG	138
ÜBER DIE AUTORIN	139
INHALTSANGABE	
BUCH 2	140