

VORWORT: „Ich sehe was,
was du nicht siehst!“

11

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

Modelle	42
Pfleglicher Umgang	46
Gruppendynamik	47
Bekleiden	50
Abstecken	53

3.4 Weitere Helferlein

Präsentationshilfen	55
---------------------	----

3.5 Dekorationsmaterialien, die schmücken

Beschaffung	57
Bewegung / neue Technik	58

3.6 Kleine Gestaltungslehre

Farblehre / Kontraste	60
Richtiger Aufbau	63
Blickführung	64

3.7 Kleine Praxislehre

Werkzeugkoffer	65
Streichen / Sägen /	
Hämmern / Schneiden	67
Aufkleber anbringen	69

3.8 Im rechten Licht

Was eine gute Beleuchtung ausmacht	71
Licht-Möglichkeiten	73
Fachgerechter Einsatz	74

3.9 Preise vergeben

Sinn und Zweck von	
Preisschildern	75
Optik / Ausführung	76
Preise anbringen	79

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 95

Auswahl Outfits 96

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 Kontrolle 117

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