



KAPITEL 1 →
von Seite 13 bis Seite 19

KAPITEL 2 →
von Seite 21 bis Seite 27

VORWORT:
„Talk of the town?“ 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

Mit Emotionen Käufer
anlocken? 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/Fassade 23

Vor dem Laden 25

Eingangsbereich 27

3

**3. SCHÖNES
SCHAUFENSTER –
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 45

3

KAPITEL 3

von Seite 29 bis Seite 83



3.3 Figuren im Einsatz

Modelle	46
Pfleglicher Umgang	50
Gruppendynamik	51
Bekleiden	54
Abstecken	57

3.4 Weitere Helferlein

Präsentationshilfen	59
---------------------	----

3.5 Dekorationsmaterialien, die schmücken

Beschaffung	61
Digital Signage	62

3.6 Kleine Gestaltungslehre

Farblehre / Kontraste	64
Richtiger Aufbau	67
Blickführung	68

3.7 Kleine Praxislehre

Werkzeugkoffer	69
Streichen / Sägen / Hämmern / Schneiden	71
Aufkleber anbringen	73

3.8 Im rechten Licht

Was eine gute Beleuchtung ausmacht	75
Neue Lichttechnik	77
Fachgerechter Einsatz	78

3.9 Preise vergeben

Sinn und Zweck von Preisschildern	79
Optik / Ausführung	80
Preise anbringen	83



4

KAPITEL 4 →
von Seite 85 bis Seite 115



5

KAPITEL 5 →
von Seite 117 bis Seite 125

4

4. SCHÖNES SCHAUFENSTER – STEP BY STEP	85
4.1 Am Anfang steht das Konzept	
Inspiration	87
Thema/Storytelling	89
Welche Ware?	93
Drehbuch	95
4.2 Vorbereiten	
Organisation	
Dekorationsmaterial	97
Auswahl Outfits	98
Ware aufschreiben	99

Ware vorbereiten	101
Hochstapeln	103
4.3 Aufbauen	
Einbau im Fenster	105
Figuren stellen	106
Ware aufziehen	109
Schmückendes Beiwerk	109
Preise schreiben	107
Licht einstellen	113
Letzte Amtshandlungen:	
Preise/Sauber machen/	
Kontrollieren	113

5

5. FENSTER FERTIG – UND DANN?	117
5.1 Zwischenzeitlich	
Kontrolle	119
Checkliste	121
Dauer/Periode	121
Warenwechsel	123
Einzelstücke aus dem Fenster nehmen	125



KAPITEL 6
von Seite 127 bis Seite 131



KAPITEL 7
von Seite 133 bis Seite 135

6

6. MAGNET FENSTER 127

6.1 Kunde, jetzt bitte in den Laden

Hinweise auf Spezialitäten 129

Im Laden geht's weiter 131

7

7. MASTERPLAN 133

7.1 Professionelle Unterstützung 134

SCHLUSSWORT

„Das macht mich jetzt aber neugierig“ 137

DANKSAGUNG 138

ÜBER DIE AUTORIN 139

INHALTSANGABE BAND 2 140