



1

KAPITEL 1 →
von Seite 13 bis Seite 19



2

KAPITEL 2 →
von Seite 21 bis Seite 27

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

KAPITEL 3 →
von Seite 29 bis Seite 79

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
Neue Kollektion

KAPITEL 4 →
von Seite 81 bis Seite 113



5
Kollektion

KAPITEL 5 →
von Seite 115 bis Seite 123

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 / Säubern / 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



KAPITEL 6

von Seite 125 bis Seite 129



KAPITEL 7

von Seite 131 bis Seite 135

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 Unterstützung 132**
- 7.2 Hilfreiche Links 134**

SCHLUSSWORT

„Schönes Fenster, da will ich rein!“ 137

DANKSAGUNG 138

ÜBER DIE AUTORIN 139

INHALTSANGABE BUCH 2 140