



KAPITEL 1 →
von Seite 13 bis Seite 31

KAPITEL 2 →
von Seite 33 bis Seite 65

VORWORT:

„Oh, wie schön“ 11

1

1. LOS GEHT'S: DEN KUNDEN VERFÜHREN	13
1.1 Visual Merchandising	
Was ist das eigentlich?	15
Chancen durch Visual Merchandising	17
Emotionalisierung	19
Concept Store	21
1.2 Der liebe Kunde	
Der erste Eindruck	23
Alle Sinne ansprechen	25
Wahrnehmung	27
Kaufverhalten	28
Kuratierter Konsum	31

2

2. SCHÖNER LADEN – BASICS	33
2.1 Weg zum Ziel	
Eingangszone	34
Kundenlauf	37
Wegeführung	39
Orientierung	41
Hinweisschilder	43
Bildmotive	45
Digital Signage	47
2.2 Ladenmöblierung	
Welche Ladenmöbel gibt es?	48
Istzustand aufmöbeln	53
Alternativen	55

2.3 Wissenswertes	
Farblehre	57
Kontraste	59
Aufbauprinzipien	61
Arenaprinzip	63
Rückwandgestaltung/ Zonen	63



KAPITEL 3 →
von Seite 67 bis Seite 91



KAPITEL 4 →
von Seite 93 bis Seite 109

3

3. JETZT WIRD'S PRAKTISCH	67
3.1 Grundregeln	
Bauanleitung Rückwand	69
Bauanleitung	
Seitenpräsentation	73
Bauanleitung	
Legepräsentation	73
Bauanleitung Mittelraum-warenräger	77
Bauanleitung Tisch	79
Bügel, Bügeln und Sichern	80
Spezialitäten	87
Vom Penner zum Renner	89
Zu viel, zu wenig	91

4

4. SCHÖNER LADEN – STEP BY STEP	93
4.1 Vorbereitung	
Am Anfang steht das Konzept	95
Fokuspunkte schaffen	97
Zum Genießen	99
Ist/Soll	100
Ware vorbereiten	101
4.2 Aufbau	
Aller Anfang ist schwer:	
Die Rückwand	103
Weiter geht's: Mittelraum-möbel und Tische	105

Figuren als Helferlein	107
Plakatieren	109



5

KAPITEL 5
von Seite 111 bis Seite 127



6

KAPITEL 6
von Seite 129 bis Seite 133



7

KAPITEL 7
von Seite 135 bis Seite 143

5

5. FEINHEITEN 111

5.1 Es werde Licht 112

Aktuelle Lichttechnik 112

Richtiges Ausleuchten

im Laden 117

Lampen als

Gestaltungselement 119

5.2 Letzter Blick 125

Die Kundenbrille 125

Checkliste 127

6

6. UND MORGEN? 129

6.1 Neue Inszenierungen 131

6.2 Jahresplanung 133

7

7. NEBENSCHAU-PLÄTZE 135

7.1 Die Kasse klingelt 137

Optik 137

Vorgang zelebrieren 139

7.2 Backstage 141

Umkleieräume 141

Kundentoilette 142

Hinter den Kulissen 143



8

KAPITEL 8 →
von Seite 145 bis Seite 149



9

KAPITEL 9 →
von Seite 151 bis Seite 155

8

8. TEAMWORK: MITARBEITER AKTIVIEREN	145
8.1 Grundvoraussetzungen	146
8.2 Talente entdecken	147
8.3 Mitarbeiter motivieren	149

9

9. MASTERPLAN	151
9.1 Der Bauch des Kunden	152
9.2 Professionelle Unterstützung	155

SCHLUSSWORT „Ich komme wieder“	157
DANKSAGUNG	158
ÜBER DIE AUTORIN	159