



KAPITEL 1 →
von Seite 13 bis Seite 31



KAPITEL 2 →
von Seite 33 bis Seite 63

VORWORT:

„Neulich in der Stadt“ 11

1

1. LOS GEHT'S: DEN KUNDEN VERFÜHREN	13
1.1 Visual Merchandising	
Was ist das eigentlich?	15
Chancen durch Visual Merchandising	17
Aufbruchstimmung	19
Zielgerade	21
1.2 Der liebe Kunde	
Der erste Eindruck	23

Alle Sinne ansprechen	25
Wahrnehmung	27
Kaufverhalten	29
Reizüberflutung	31

2

2. SCHÖNER LADEN – BASICS	33
2.1 Weg zum Ziel	
Eingangszone	34
Kundenlauf	37
Wegeführung	39
Orientierung	41
Hinweisschilder	43
Bildmotive	45



KAPITEL 3

von Seite 65 bis Seite 85

3

2.2 Ladenmöblierung

Welche Ladenmöbel gibt es?	46
Ist-Zustand aufmöbeln	51
Alternativen	53

2.3 Wissenswertes

Farblehre	55
Kontraste	57
Aufbauprinzipien	59
Arenaprinzip	61
Rückwandgestaltung / Zonen	61

3. JETZT WIRD'S

PRAKTISCH	65
3.1 Grundregeln	66
Bauanleitung Rückwand	67
Bauanleitung Seitenpräsentation	71
Bauanleitung Legepräsentation	71
Bauanleitung Mittelraumwarenräger	75

Bauanleitung Tisch	77
Bügel, Bügeln und Sichern	78
Spezialitäten	81
Vom Penner zum Renner	83
Zu viel, zu wenig	85



KAPITEL 4 →
von Seite 87 bis Seite 101



KAPITEL 5 →
von Seite 103 bis Seite 115



KAPITEL 6 →
von Seite 117 bis Seite 121

4

4. SCHÖNER LADEN – STEP BY STEP 87

4.1 Vorbereitung

Am Anfang steht das
Konzept 89

Fokuspunkte schaffen 91

Ist / Soll 92

Ware vorbereiten 93

4.2 Aufbau

Aller Anfang ist schwer:
die Rückwand 95

Weiter geht's: Mittelraum-
möbel und Tische 97

Figuren als Helferlein 99

Plakatieren 101

5

5. FEINHEITEN 103

5.1 Es werde Licht

Licht-Möglichkeiten 104

Richtiges Ausleuchten
im Laden 109

Lampen als Gestaltungs-
element 111

5.2 Letzter Blick

Die Kundenbrille 113

Checkliste 115

6

6. UND MORGEN? 117

6.1 Neue Inszenierungen 118

6.2 Jahresplanung 121



KAPITEL 7 →
von Seite 123 bis Seite 133

KAPITEL 8 →
von Seite 135 bis Seite 141

KAPITEL 9 →
von Seite 143 bis Seite 147

7

7. NEBENSCHAUPLÄTZE 123

7.1 Die Kasse klingelt

Optik 125

Vorgang zelebrieren 127

7.2 Backstage

Umkleideräume 129

Loungebereich 131

Kundentoilette 132

Hinter den Kulissen 133

8

8. TEAMWORK: MIT-ARBEITER AKTIVIEREN 135

8.1 Grundvoraussetzungen 137

8.2 Talente entdecken 139

8.3. Mitarbeiter motivieren 141

9

9. MASTERPLAN 143

9.1 Der Bauch des Kunden 144

9.2 Professionelle Unterstützung 146

SCHLUSSWORT

„Schöner Laden, glückliche Kunden“ 149

DANKSAGUNG 150

ÜBER DIE AUTORIN 151