

## 實用商業大全（十二）：零售業的致勝優勢（下）

### 03-05

**布萊恩和以前生意上的伙伴伊娃經常碰面吃午餐：**

伊 娃：所以，你終於找好你的戶外服飾專賣店的地點了？

布萊恩：對啊，就在我的對手地盤的心臟地帶上。

伊 娃：好主意。顧客在決定要買那種東西前，喜歡比較產品和價錢。

布萊恩：我還沒有完成最後的計畫，但所有的東西該擺到哪裡，我心裡已經有底了。

伊 娃：夾克和其他的衣服擺在前面，鞋子擺中間，而背包擺在後面嗎？

布萊恩：沒錯。當人們決定要買鞋子和背包這種東西時，他們早就清楚自己要的是什麼。

伊 娃：但，就憑你那些在櫥窗裡的人體模特兒和前面擺的衣服，你就期望能抓住幾個偶爾會衝動購物的顧客嗎？

布萊恩：如果不只是偶爾會買的比較好。

伊 娃：無論如何，聽起來你已經把你的順序搞對了。跟買鞋子或背包比起來，人們比較常買衣服。

布萊恩：沒錯，我打算要把衣架和貨架放在適當的位置，讓顧客很自然地從日用品、低價位的商品區移動到較昂貴的商品區。

伊 娃：沒錯。先吸引顧客上門，再讓他們憑著嗅覺前進。或是以你的情形來講，順著他們的眼光前進。

### 03-06

**伊娃繼續測試布萊恩有關他的新開業地點：**

伊 娃：那是一間大的店面嗎？

布萊恩：是啊，空間很大。我打算開一間戶外服飾專賣店，最好的選擇就是創造一個大到可以讓人感到身處戶外的地方。

伊 娃：店面大也會吸引人潮。我們都知道逛街的人通常會「演化」成為顧客。

布萊恩：是啊。這種事不需要當達爾文也可以想得透。

伊 娃：那你的裝潢呢？心裡面有沒有特定的主題？

布萊恩：我還沒想到。我在考慮的是木頭的戶外主題。但是，木頭地板和淡褐色的牆壁或許會讓整間店看來有點暗，且不吸引人。

伊 娃：是啊。適當的照明也有助於創造完美的氣氛。如果不清楚何種光線才適當，我會選擇明亮的光線。

布萊恩：嗯，我可能會堅持一個千錘百鍊的經驗法則，那就是：一間乾淨、整齊的店面能吸引顧客上門瞧瞧。

伊 娃：那麼，飄著雪的山景，這個主題如何？

布萊恩：這個點子太棒了！讓他們覺得冷颼颼的，那他們就一定考慮溫暖舒服的好處了。謝啦。

伊 娃：不客氣，當你開始賺進大把白花花的銀子時，不要把我給忘了。