

# 生 鲜 陈 列

讲师教材大纲

## 一、培训的目标

- 1、了解货品陈列的概念
- 2、了解商品陈列的目的
- 3、了解商品陈列对销售及利润的影响
- 4、了解商品陈列的要求
- 5、了解商品陈列的原则
- 6、掌握商品陈列的基本方法

## 二、商品陈列的定义

是一个计划的安排，并是以产生销售为目的与经营策略相联系的商品展示

## 三、商品陈列的目的

- 1、吸引顾客，提高销售
- 2、加快周转，增加利润
- 3、方便选购，树立形象

## 四、商品陈列对销售的影响

### 1、统计资料得到：

- 34%的顾客已有相对定向的购买
- 10%的顾客已有相对大的购买计划
- 3%的顾客要购买的商品暂缺
- 54%的顾客没有定向购买

### 2、顾客购买行为分析

商品陈列直接影响顾客的注意与兴趣

注意--兴趣--联想--欲望--对比评估--信任--行动--满意

---

陈列作用

推销作用 3、陈列发挥功效时

增加销售

提高毛利

令卖场充满生机

**1、新鲜感：**保持生鲜食品陈列中的新鲜感，这是事关生鲜食品销售成败的一个关键。它包括三个方面的内容：一是品质新鲜度的表现。要通过对各种商品的有效搭配，不同颜色果蔬之间的搭配，以及卖场灯光、装饰物等的烘托，有效地将生鲜食品的鲜度表现出来。二是品质新鲜度的维持。陈列中要通过各种设备和手段，来维持生鲜食品的自然鲜度，如用冷藏柜陈列肉类，用保温柜陈列熟食，而对常温下保存的果蔬则要适当撒一些水以免蒸发。对新鲜度变质的商品要及时从货架上剔除。三是陈列创新的新鲜感。要经常对陈列方式进行适当的调整，使顾客对卖场一直保持新鲜感，以刺激购买。

**2、量感：**陈列柜、网柜、平台上要放满生鲜食品，要根据销售进度不断地补货，以避免缺货或陈列量太少而给顾客留下是卖剩下来的商品的感觉而影响销售。陈列区丰富有序，是提高生鲜食品销量的一个重要方法。

**3、卫生感：**整个陈列区包括商品本身要给顾客卫生安全的感觉，这样顾客才容易接受，同时也使生鲜食品不容易因受到细菌的感染而变质。卫生工作包括陈列设备和工作台、陈列器具和包装物、地面、墙面以及商品整洁卫生。

**4、先进先出法：**先陈列的商品，在补货时，要把它排到外面或上层，便于先陈列的商品先销售，以减少商品损耗，这点对保质期很短的生鲜食品显得尤为重要。

## 六、商品的陈列原则

1、易于见到

- 1) 定时整理商品，保持干整
- 2) 不同品种之间用挡板分开，不能混乱
- 3) 标签要贴在指定的位置（右上角）
- 4) POP 等标识不能挡住商品

## 2、易选择

- 1) 商品要分类存放
- 2) POP 和商品售价要一致
- 3) 关联陈列（如鲜肉和酱油）
- 4) 比较陈列（如同一品种，但等级与价格相比）
- 5) 广告商品、促销商品要有 POP 广告（新一佳目前有 7 种特价标识）

## 3、易找到

- 1) 顾客要容易拿到所需商品（高度）
- 2) 商品陈列不能超过规定数量
- 3) 陈列线要一致，保持整齐

## 4、具有吸引力

- 1) 丰富的商品结构、丰富的量感和新鲜感
- 2) 强烈的立体感（如水果）
- 3) 墙壁和下面的垫子不能露出
- 4) 畅销商品给到足够的陈列空间

## 5、节省成本

- 1) 尽量不要有太多整理陈列的时间
- 2) 最低的陈列量（合理生产和勤上货）

## 6、温度

- 1) 根据商品的属性，合理陈列和存放商品、

2) 定时进行温度的检查（陈列柜和冷冻库）

## 7、颜色搭配和谐

## 8、视觉饱满

1) 足够量感

2) 品种丰富

3) 地板明亮

## 9、装饰有新意及创意

1) 促销气氛装饰

2) 节日气氛装饰(五一、中秋节、国庆等)

3) 特色气氛装饰（如新一佳自有品牌）

## 10、正确的价格标签

保证商品的价格标签与 POP、电子秤的价格、电脑系统的价格保持一致

## 11、POP

1) 气氛 POP

2) 换季 POP

3) 特价 POP

## 12、损耗少

1) 陈列量合适，正确、正确的陈列方法

2) 检查冷柜的温度、冷气（进出）口是否正常

3) 及时整理商品，挑拣变质商品

# 七、陈列的基本方法

## 7.1 熟食陈列的基本方法

### 7.1.1 陈列在正确的温度下

凉菜：0-4℃

卤水: 65 °C以上 (水加热)

快餐: 65 °C以上 (水加热)

面点: 65 °C以上 (水加热)

烤炸: 65 °C以上 (电加热)

#### 7.1.2 遵循商品的属性

凉菜---冷藏柜

烤炸---电热柜

快餐---水热柜

卤水---促销车

面点---水热柜

#### 7.1.3 陈列前要质检

1) 在陈列前，须进行质检程序

2) 营业期间对销售区域上陈列的商品进行质检，发现有质量问题的，要第一时间撤出台面

#### 7.1.4 时间原则

熟食商品陈列时，要根据商品的属性，留意其保质期，要求每4小时对商品质量做一检查，其商品保质期如下：

烤炸----1天

卤水----1天

快餐----1天

烧腊----1天

面点----1天

凉菜---2天

(此为陈列在标准温度下的包质期)

#### 7.1.5 包装陈列量

食品以丰满、整洁、色泽光亮为标准；包装食品以包装整齐、丰满的单层或双层陈列为主

### 7.2 水产陈列的基本方法

### 7.2.1 鲜活水产的陈列

- 1) 水温、盐度符合陈列商品的要求
- 2) 水循环系统通畅
- 3) 氧气充足
- 4) 特性相近、生活环境比较相近的鱼类可放在一起陈列
- 5) 陈列量不能过多
- 6) 陈列中有死亡的立即打捞

### 7.2.2 水产冰鲜商品的陈列

- 1) 冰台的冰不能太多太高、冰面要有斜度（15 度左右）
- 2) 色要搭配和谐，装饰有新意（加一些装饰如青菜等）
- 3) 要充分与冰接触，防止鱼因脱水而变质
- 4) 陈列在冰台的包装商品要高出冰面 2/3
- 5) 保持有干净的柠檬水，方便顾客洗手去腥味
- 6) 定时喷洒盐水，保证色泽光亮新鲜

### 7.2.3 水产冷冻、干货商品的陈列

- 1) 冷冻商品的陈列不能超过冷柜的装载线
- 2) 干货商品的陈列要按规格、功能、分类
- 3) 要注意防尘、防霉、防潮、防虫、防蝇

## 7.3 果蔬陈列的基本方法

### 7.3.1 分类原则：由区域分类-----大分类-----中分类

（参考新一佳总部商品部的商品组织表，由于地方特性不同，所售卖商品有差异）

果 蔬	蔬 菜	普通蔬菜 无公害蔬菜
	水果	鲜果类 水果加工类 水果礼盒
	散装 土特产	散装蜜饯/凉果 散装肉干、肉松、海产 散装饼干/沙琪玛 散装核果
		其它散装土特产
		酱菜
		豆制品
		蛋类
		花卉
		鲜花类

### 7.3.2 质检原则

- 1) 蔬菜在陈列前，须进行质检程序（如农药检测）
- 2) 营业期间对销售区域上陈列的商品进行整理挑选，发现有质量问题的蔬菜、水果等要第一时间挑出来

### 7.3.3 丰满原则

- 1) 果蔬的陈列要丰满、有量感、新鲜感
- 2) 坚决杜绝缺货、少货、断货过早等现象出现

### 7.3.4 色彩搭配原则

陈列的颜色适当的组合、搭配，能充分体现果蔬的丰富性、变化性，既能给顾客赏心悦目、不停变化的新鲜感、创意感，又能较好地促销所陈列的商品

### 7.3.5 防止损耗原则

- 1) 根据商品的不同特性，选择正确的货架、方法及合适温度
- 2) 陈列面积与销量相结合
- 3) 陈列时间必须小于该品种当前温度、湿度下，当前品质状态所能维持的生命周期（必要时定时洒水）

### 7.3.6 先进先出原则

- 1) 先进的商品先陈列销售
- 2) 特别留意同一种商品在不同时间分几批进货的情况
- 3) 库存商品必须做好入库日期登记（记在该商品的外包装上）

### 7.3.7 季节性原则

果蔬的季节性较强，陈列因时而变

如：荔枝上市时间 6 月份、

龙眼上市时间 7 月份、

沙田柚上市时间 9 月份、

### 7.3.8 清洁卫生原则

- 1) 水果、瓜菜无泥土、杂草
- 2) 陈列货架干净卫生，无杂菜、烂菜
- 3) 销售区域地面无菜叶、水等

## 7.4 面包陈列的基本方法

### 7.4.1 面包的陈列

- 1) 遵循大致的分类原则，如：咸面包、甜面包、夹心花式面包等
- 2) 遵循先生产先销售的原则
- 3) 陈列面积与销量相匹配

### 7.4.2 蛋糕的陈列

- 1) 遵循大致的分类原则，如：西式蛋糕、中式蛋糕点心等
- 2) 遵循温度陈列，必须放在冷藏柜中
- 3) 遵循所有商品在保质期内销售
- 4) 遵循先生产先销售的原则
- 5) 陈列范围内配备蛋糕花样手册和蛋糕样板，以供顾客选择时有感官的参照

## 6) 陈列范围内配备蛋糕制作的说明标识

### 7.5 鲜肉陈列的基本方法 7.5.1 品质质检的原则

肉制品在进行陈列时，必须进行质检程序，以确保商品质量是否达到标准

#### 7.5.2 陈列分类的原则

- 1) 考虑风俗习惯，牛肉、羊肉及其相关商品同猪肉类商品分开陈列
- 2) 散装陈列也要有挡板隔开

#### 7.5.3 防止损耗的原则

- 1) 必须陈列在正确的温度下（0°C 到 5°C）
  - 2) 采取单层纵向摆放的陈列方式
  - 3) 陈列的空间与销量相结合
  - 4) 冷冻品陈列不能超过冷冻柜的装载线（2/3 为原则）
- #### 7.5.4 满陈列的原则

- 1) 商品品种丰富、齐全、有量感、新鲜感
- 2) 以填满陈列柜空间的 2/3 为原则

#### 7.5.5 先进先出的原则

- 1) 先进货、先生产的商品优先陈列
  - 2) 保质期短的商品陈列在保质期长的前面
- #### 7.5.6 标识正确的原则
- 1) 价格正确
  - 2) 价格与商品一一对应
  - 3) 价格清楚明显