**隐藏在收银台区的商品陈列技巧**

**一、品牌性较强的产品**

在收银台后面的背柜上陈列知名品牌的商品，或者是时下广告商品，以知名、流行与季节元素来考虑，则商品会向顾客说：“我就在这里，快带我回家吧！”当然，其大小需要符合背柜特点。

**二、小件便利品**

我们常会有这样的经历，就是去了超市后回到家里，才想起要买的某样东西忘了买，而且多数是小件便利品，便利性商品需门店员工好好整理，找到顾客需要的点。

**三、多点陈列品**

一些公司主推品种，为了在更大程度实现销售，会进行多点陈列，正常货架有，收银台附近也会体现。

**四、冲动性消费品**

一般来说，延伸至食品如话梅、口香糖、糖果、儿童零食等类别的产品易引起顾客冲动性消费，可陈列在收银台前面的几个小层板上，其高度刚好与儿童吻合，当然，这一区域并不仅限于儿童。

**五、新奇商品**

特别是一些很有意思的，令人感到很新奇的产品，笔者记得曾经在门店销售一种玩具狗，通过在收银附近进行演示，小狗大笑的声音引起准备结帐顾客很大兴趣，也产生了一些销售，当然，这些产品有其销售时限性。

**六、专区推荐**

收银台附近的区域是顾客集中度高的地方，若与厂家合作，也可设立一些背柜专区。