

# فهرست

۹	..... مقدمه
۱۳	..... پیشگفتار – طراحی فروشگاه چه کارهایی می‌تواند برای شما انجام بدهد
۱۷	..... نکات مهم پیشگفتار

## فصل ۱ – چیدمان فروشگاه

۱۹	..... درک و تأثیرگذاری بر نحوه حرکت خریداران در فروشگاه شما
۲۲	..... قوانین عمومی ترافیک مشتریان
۲۷	..... طراحی طرح فروشگاه
۳۸	..... حلقه: هدایت خریداران توسط فروشندگان
۴۰	..... چگونگی قرار گرفتن کالا و چگونگی جستجوی محصول توسط مشتریان
۵۱	..... نکات مهم فصل ۱
۵۳	..... یادداشت‌ها

## فصل ۲ – من کجا هستم؟

۵۵	..... راهنمای خریداران در فروشگاه شما
۵۶	..... تأثیرات گمشدگی خریداران در فروشگاه
۵۷	..... نقشه‌های شناختی می‌تواند به مشتریان کمک کنند تا به مسیر خود برگردند
۶۷	..... تابلوهای نشانگر خریداران را در فروشگاه هدایت می‌کنند
۷۱	..... نقشه‌های فروشگاه
۷۷	..... نکات مهم فصل ۲
۷۸	..... یادداشت‌ها

### فصل ۳ – عوامل طراحی فروشگاه

۷۹	زیبایی از ابتدای فروشگاه تا انتهای آن
۸۱	طراحی بیرونی: برداشت اول مهم است
۹۷	طراحی داخلی: از کف تا سقف
۱۱۷	نکات مهم فصل ۳
۱۱۸	یادداشت‌ها

### فصل ۴ – تجارت بصری: جلب توجه مشتریان

۱۲۲	تجارت بصری چیست؟
۱۲۶	موفقیت در کم‌بودن است: اصل کلیدی برای نمایش خوب محصولات
۱۳۰	روش‌های مختلفی برای نمایش محصولات شما وجود دارد
۱۴۲	به کارگیری آهن‌ریا: جلب توجه به محصولات از طریق کثرت، تضاد و موقعیت
۱۴۶	با طرح‌های گرافیکی درون فروشگاه به هیجانانگیز مشتریان ضربه بزنید
۱۵۰	زیبایی‌شناسی عملی: زیبایی فقط در چشمان بیننده نیست
۱۶۱	نکات مهم فصل ۴
۱۶۳	یادداشت‌ها

### فصل ۵ – فضای فروشگاه

۱۶۵	برقراری ارتباط با استفاده از حواس پنج‌گانه
۱۶۶	فضای محیط بر اینکه ما چگونه احساس می‌کنیم اثر دارد
۱۶۹	یک مدل ساده می‌تواند تأثیرات محیط را تشریح کند
۱۷۹	چگونه یک فضای مطلوب در فروشگاه ایجاد کنیم
۱۸۰	به موسیقی گوش کنید
۱۸۶	بوی خوش موفقیت
۱۹۲	برای فروشگاه خود نور مناسب در نظر بگیرید
۱۹۷	با استفاده از رنگ‌ها فروشگاه خود را بهبود بخشید
۲۰۲	از دحام: به مشتریان خود فضای کافی برای تنفس بدهید
۲۰۴	تناسب: همه محرک‌ها باید با یکدیگر همخوانی داشته باشند

## فهرست □ ۷

۲۰۷	نکات مهم فصل ۵
۲۰۹	یادداشت‌ها

## فصل ۶ – طراحی تجربی فروشگاه

۲۱۱	خرید را تبدیل به خاطره و سرگرمی کنید
۲۱۳	ایجاد تجربه‌ی خرید برای خریداران خوشگذران
۲۳۰	ایجاد یک تجربه‌ی به یاد ماندنی
۲۳۲	به نمایش گذاشتن یک تجربه‌ی باورپذیر
۲۳۷	قالب‌دهی به فروشگاه
۲۴۶	نکات مهم فصل ۶
۲۴۷	یادداشت‌ها

## فصل ۷ – کتاب آشپزی برای بهترین طراحی فروشگاه

۲۴۹	هفت دستورالعمل
۲۴۹	دستورالعمل ۱: درک زمان انتظار کوتاه‌تر
۲۵۲	دستورالعمل ۲: بهبود درک مشتریان از قیمت
۲۵۵	دستورالعمل ۳: علاقمند کردن افراد مسن‌تر به خرید
۲۵۷	دستورالعمل ۴: مشتریان خود را برای مدت طولانی‌تری
۲۵۷	در فروشگاه نگه دارید
۲۵۹	دستورالعمل ۵: خریدهای غیربرنامه‌ریزی شده را تحریک کنید
۲۶۲	دستورالعمل ۶: تهیه فهرست الفبایی خرید که به مشتریان
۲۶۲	پیام مراقب شما هستیم را مخابره می‌کند
۲۶۳	دستورالعمل ۷: مشتریان خود را در یک جریان پایدار قرار دهید
۲۶۶	نکات مهم فصل ۷
۲۶۷	یادداشت‌ها

۲۶۹	منابع
-----	-------