

商品陳列做的好，銷售業績無煩惱一

臺中場輔導青年農民農產品展售及陳列擺設技巧

文圖／蔡本原

在行銷學中有句名言：「商品陳列做的好，銷售業績無煩惱」，為強化青年農民市集競爭力與銷售技巧，本場於10月28日聘請前花王公司翁王忠經理蒞場教導青年農民農產品特性分析及銷售話術，並透過陳列技巧，提高農產品能見度，增加農民收益。

翁王忠老師闡述農產品陳列之目的：以消費者為對象，能輕易的購得需要之物品，再者好的陳列可以刺激消費者的購買慾望，更可提高小農產品與品牌之形象、知名度等，最終要創造銷售與獲利之成長。實作練習時，除了農產品文案的撰寫，翁老師更實際教導



▲翁王忠老師教導青農如何讓優良農產品吸引消費者目光，受到感動並主動購買

青農利用展示桌及道具示範演練，並向消費者推銷自己的農產品，此舉正是產品概念轉化成訴求概念及目標顧客的過程，是銷售話術中的重點。翁老師提醒青農在擺設時需考量農產品陳列的黃金



▲翁王忠老師示範農產品及背板的陳列技巧，提醒青農需掌握農產品的黃金位置

位置，以臺灣女性的平均身高而論，陳列的黃金高度約80-130公分，在老師的循循善誘下，青農筆記陳列擺設重點，並應用於本場開放日「青農產品展示競賽」暨「農特產品展售」活動中。