

《服装陈列设计》试卷

民族晨彩 设计融合 活态传承



THE LIBRARY OF INHERITANCE AND
INNOVATION OF MINORITY CLOTHES

少數民族服裝與服飾
傳承與創新資源庫



一、单选题：

- 1、以下哪种道具不能陈列男鞋（ ）
A、L 型鞋架 B、台阶式鞋架 C、六寸鞋架 D、O 型鞋架
- 2、均衡法是通过什么手段达到平衡的？
A、商品放置位置的高低起伏。
B、通过不同的陈列形式的组合。
C、根据陈列的感觉和经验。
D、商品或道具在数量色彩长短上的重新设计和摆放
- 3、卖点陈列PP主要用来做什么？
A、陈列主打商品，展示卖点。
B、展示滞销品，带动滞销品的销售。
C、营造主题氛围，体现品牌文化。
D、陈列主打商品的搭配，方便连带销售。
- 4、点缀色给人的视觉感受是怎样的？
A、主次分明，富有变化
B、色彩跳脱，显得刺激响亮
C、柔和、自然，又显得很有变化
D、整体感强，非常协调，显得柔和、文雅
- 5、在导入口，为了符合顾客的行为习惯，尤其要注重哪一侧的商品陈列？
A、 左侧
B、 右侧
C、 无所谓哪一侧，主要看导购站位

6、在商品销售的成熟期，哪一类商品最能够帮助销售，最值得重点陈列？

- A. 主题商品中的畅销款
- B. 长销商品中的畅销款
- C. 主推商品中的畅销款
- D. 主题商品中视觉效果最佳的款式

7、为了让顾客更清楚商品的设计思想，可以采取什么方法？

- A. 陈列宣传海报
- B. 陈列饰品
- C. 陈列道具
- D. 陈列商品说明 POP

8、如果模特A的T恤与模特B的连衣裙颜色一致，这是采用了哪一种搭配方法？

- A. 平行呼应
- B. 部分呼应
- C. 上下交错
- D. 点缀呼应

9、同类色给人的视觉感受是怎样的？

- A. 主次分明，富有变化
- B. 色彩跳脱，显得刺激响亮
- C. 柔和、自然，又显得很有变化
- D. 整体感强，非常协调，显得柔和，文雅

10、下列关于 64 开新品上市立牌描述错误的是

- A、1.2 米一个
- B、货品低于 7 折禁止使用
- C、女鞋陈列 1-2 层
- D、男鞋陈列 1-4 层

二、多选题：

1、店铺色彩平面规划有几种类型？

- A、按照色彩区域规划
- B、按照主题结构规划
- C、按照季节特征规划
- D、按照陈列形式规划

2、在现实中，彩虹法一般用在什么地方？

- A、任何品牌、任何商品都可以用彩虹法陈列。
- B、适合色彩丰富的品牌
- C、装饰（丝巾、领带）可以使用
- D、适合女装，不适合男装。

3、店铺常见的商品陈列布局有哪些形式？

- A、色彩主题陈列
- B、促销主题陈列
- C、风格主题陈列
- D、结构主题陈列

4、想要让顾客在店内多停留一些时间，可以从哪些方面着手？

- A、提升店内软舒适度的程度。
- B、尽可能扩大顾客区的面积。

C、 导购的站位要合理，服务时要注意彼此接应。

D、 要尤其注重与顾客空间相邻的商品，持续吸引顾客关注。

5、一般来说，在整个销售周期内，哪些商品承担了绝大部分的销售任务？

A. 主题商品

B. 畅销商品

C. 长销商品

D. 主推商品

三、判断题

1.陈列是一门单一性的学科。（ ）

2.在设有橱窗的卖场里流水台起到和橱窗里外呼应的作用，并且流水台更多地扮演间接传递销售信息的作用。（ ）

3.重视陈列并不能留在口头上，在实际的工作中必须要赋予陈列管理人员一定的权利、一个施展才华的舞台。（ ）

4.目前大多数的服装设计，都有一定的系列性。同样我们在卖场进行的陈列时，也是按系列进行分组陈列的，因此在卖场的规划中，还要考虑货柜之间的组合，货架的摆放要方便陈列的组合展示。（ ）

5.一般卖场的前半场要差些是，而后半场则是黄金区。我们可以有意识地将主推款放在黄金区，以促进其销售业绩。（ ）

四、填空题：

1.成功的陈列除了向顾客告知卖场的销售信息外，同时还应传递一种特有的品牌文化，而传播品牌文化的最后目的还是为了进一步（ ）。

2.()是直接进行产品销售活动的地方，也是卖场中的核心。

3.()就是采用科学的管理方法,和有关人员一起或通过他们按照规范的方式在终端进行陈列实施的一个有效管理过程。

4.陈列工作是围绕卖场的()而展开的。

5.陈列部门通常设立在公司的()中。

五、简答题;

1,自由型道的优缺点?

六、闯关题:

1.试衣间照明特点,注意事项? 避免?

答案: 一、单选题: 1.C 2.D 3.A 4.A 5.B 6.C 7.D 8.B 9.D 10.D

二、多选题: 1.AB 2.BC 3.ACD 4.ACD 5.BC

三、三、判断题: 1.错 2.错 3.对 4.对 5.错

四、填空题: 1.促进销售 2.营业部分 3.陈列管理

4.销售活动 5.企划部

五、简答题: 答: 他的优点是便于顾客自由浏览,突出顾客在卖场的主导地位,顾客不会有急切感。顾客可以根据自己的意愿随意挑选,看

到更多商品，增加购买机会。他的缺点是，较大的卖场容易形成混乱。与价位相对比较高、客流量较少、面积较小的卖场。

六、闯关题：答：通常会将试衣区的灯光纳入卖场的基础照明中，试衣区的灯光有如下要求：色彩的还原性要好，因为顾客是在这里观看服装的色彩效果；为了使顾客的肤色更显好看，可以适当采用色温低的光源，是色彩稍偏红色，没有布置试衣镜的试衣室灯光照度可以低些，显得更温馨；试衣镜前的灯光要避免眩光。