

Skab oplevelser og salg

# Dekorations- kursus

Modul 1 - 2 - 3

For personalet i  
museumsbutikken



Hvor kommer ideerne fra ?  
Hvordan skaber man flotte dekorationer /  
oplevelser, der skaber ekstra salg?  
Hvilke harmonier skal bruges ?  
Opstillingsprincipperne, hvordan og hvor ?  
Farver i dekorationerne ? Belysning ?  
Kend grundprincipperne i dekoration

Fokus på ekstra salg !  
Dekorationer hvor og hvordan ?  
Udstillinger hvor og hvordan ?  
Kampagner hvor og logostik ?  
Ophængningsteknik.  
Hvilke ideér og redskaber kan bruges?  
Harmonier, hygge, salg, lyd, hvordan og hvor ?



# Dekorationskurset

Er for alle og er skræddersyet til personalet i butikken

## DEKORATIONSKURSET ER INDELT I 3 MODULER

Hvert modul varer én dag, ( f.eks.: kl. 9 til 15 ). Dagene skal nødvendigvis ikke være sammenhængende.

De kan ligge i forskellige uger, hvor I bestemmer, hvad der passer bedst inden for jeres museum.

(Det optimale vil nok være, at alle kurser afholdes indenfor ½ -1 år)

## ALLE KAN DELTAGE UDEN FORKUNDSKABER.

Kurserne henvender sig til alle interesserede, der har lyst til at få de tanker, ideer, grundprincipper og redskaber, som vi dekoratører/ visual merchandiser's arbejder efter hver dag.

## KURSERNE AFHOLDES GERNE PÅ JERES MUSEUM

Målet hermed er at opnå det maksimale udbytte / salg indenfor jeres fysiske rammer, med jeres materialer, i jeres museumsbutik. Det vil være det optimale.

## "STILSTAND ER LIG MED TILBAGEGANG"

Har man været i butikken i 3-4 år, bliver man ofte butiksblind og lever med de fejl, der gradvis opstår.

Man har travlt, så udstillinger og dekorationer bliver forsømt og står alt for længe.

Nye varer får ikke den rigtige plads, måske mangler der skilte og belysning.

Alt i alt koster det omsætning og indtjening.

Det er let at gøre kunderne glade og give dem købelyst med oplevelser,

god indretning og dekorationer.



## MODUL 1

### MODUL 1 ER EN BLANDING AF TEORI OG PRAKTISK ARBEJDE

Hvor kommer ideerne fra? Hvordan bruger vi sanserne? Hvordan skaber man oplevelser og uventede overraskelser? Hvordan skaber man harmonier? Hvordan skaber man ekstra salg ? Man lærer de grundlæggende opstillingsprincipper, farvelære, planlægning og skitsetegning. Vi arbejder praktisk med opstillinger og opsætningsteknikker.

## MODUL 2

### MODUL 2 ER EN BLANDING AF TEORI OG PRAKTISK ARBEJDE

Kundernes/gæsternes forventninger og oplevelser? Hvor er de bedste pladser for dekoration og oplevelser i museet? Planlægning af en dekorationsopgave med masser af fif, tricks og lette måder at arbejde på. Teori med logistik , regler, brand og flugtveje. Farvernes og lysets betydning. Gennemgang af dekorationsopgave med ris og ros.

## MODUL 3

### MODUL 3 ER EN AFSLUTTENDE PRAKTISK DEKO-OPGAVE, MED FINISH OG DOKUMENTATION

Hvordan motiverer vi kunder/gæster og skaber et større salg? Med mærkedage? Begivenheder?

Signinger? Konkurrencer m.m.? Hvilke ideer vælger man og hvordan?

Stor praktisk dekorations-/ oplevelsesopgave med fokus på oplevelsen og salg. Gennemgang for alle med tjek på stopeffekt, ide, oplevelsen, salg, opstillingsprincipper, farver, finish, økonomi og dokumentation.

Kurserne er fortløbende, således at det første modul danner baggrund for det følgende, og det sidste er således afsluttende.

# Tilmelding til Dekorationskurserne

I vælger selv tidspunktet for afholdelse af kurset / kurserne,  
af hensyn til museets planlægning og bemanning.



FORESLÅ SELV DATO / DATOER FOR JERES KURSUS / KURSER

Skriv eller ring til mig, hvorefter vi koordinerer tidspunkter og aftaler forløbet.

Herefter sender jeg en bekræftelse.

Jeg glæder mig rigtig meget til at give jer nogle af vores redskaber, så I selv kan "komme videre"  
med oplevelser, salg og de dekorationer, der bruges sammen med dem.

Grundpris pr. dag 13.000.-kr.  
(max. 12 personer pr. kursus)

Tilmelding til Leo Sommer  
mail: [leosommer@info.dk](mailto:leosommer@info.dk) tlf.: 40101610 eller 62241616 [www.leosommer.dk](http://www.leosommer.dk)