

萬 有 文 庫

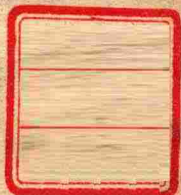
第一集一千種

王 雲 五 主 編

窗 飾 術

弗 爾 著 朱 武 叔 譯

商 務 印 書 館 發 行





窗 飾 術

弗爾著 朱武叔譯

商 學 小 叢 書

編主五雲王
庫文有萬

術 節 窗
譯叔武朱 著爾弗

路山寶海上
館書印務商 者刷印兼行發

埠各及海上
館書印務商 所行發

版初月十年九十國民華中

究必印翻權著作有書此

The Complete Library
Edited by
Y. W. WONG

MODERN WINDOW DISPLAY
By
L. M. FEERY
Translated by
CHU WU SHU

THE COMMERCIAL PRESS, LTD
Shanghai, China
1930
All Rights Reserved

譯者序

窗飾術者，現代廣告法之一也；零賣商用之以爲競爭之利器。此術之發明，至今不過三數十年耳；然其進步之速，實有足令人驚服者。溯其源，有謂創始於美國，故今美之窗飾，爲其他各國冠。此則未知其確否，姑誌之，以資考證。

窗飾之價值，今已爲全世界人民所公認，並稱之爲「無聲售貨員」。售貨員者，商店中最重要要素之一；蓋宏麗之建築，有效之廣告，祇能盡引誘與指示之職，而其交易之最後一步，除通信販賣外，必經售貨員與顧客之面談，面談之成敗，即營業之得失；售貨員之責任巨矣哉！今窗飾一物，吾人目之爲無聲售貨員，則其重要，亦可得而想見矣！

歐美商店，對於窗飾，大都聘有專門家專司其事，此等專門家，又均能鉤心鬪角，故其列式，日新月異，而貨物亦以是而暢銷。反觀我國，各商店每以窗飾重事，付諸夥友；此等夥友，既無普通商業觀念，又乏專門窗飾之學識經驗，是其所作概可想見。爲國內零售商之競爭勝利計，此等專門書籍之

介紹，實刻不容緩也。

英美出版之窗飾書籍，據余等之查考，亦僅見五六種而已，吾國則前此未之見也。近讀英人弗爾氏之著，覺其論陳列之原理，方法，及其他重要經驗，均頗詳盡，殊可爲我國窗飾界之導師，因操筆濡紙，譯爲中文，歷一月之時，纔得完篇。非敢云有所成，特終當不無小補於國中商人耳。惟以菲才薄學，謬誤知所難免；邦人君子，能加以校正，則幸甚矣！

一九二四年四月朱武叔序於上海復旦大學

原序

一完好櫥窗之於店主，其重要有不可喻者。蓋零賣商之營業也，其勢力，其名譽，要皆得力於彼陳列衆前之貨物形狀者也。

零賣商櫥窗中優美之陳列，爲其發達營業之利器，一若戲院中之主角，爲成功之要素，是則櫥窗者，商業中之主角矣。伶人之服務於戲院也，獻其使人快樂之歌舞，蓋以完美之設備，以吸引顧客，而召滿座。至於商店之櫥窗也，如能繼續陳列最新式之貨物，則該業之牛耳執焉；再命其助手，幫同陳列，使彼櫥窗陳列之外貌，益臻完善而收吸引滿意買客常來照顧。

我國（英國）於櫥窗陳列之書，著作甚夥，卽有亦爲吾所隸之會所刊印（譯者按：著者爲英國窗飾員聯合會會員），蓋此會現雖僅屬發軔之時，然已能改良陳列之方法，與增益陳列者之智慧；故凡人之蒞觀吾國著名商業中心點之諸大零賣商店所陳列之窗飾者，當知我英倫陳列貨物販賣術之有效，已足與巴黎、紐約、芝加哥等諸大商場相頡頏矣。

余作是書之本旨，非爲我同會諸君也；蓋我同會諸君與余皆任陳列之職者，余書所論者，彼等當早洞曉。然余書之作，謂爲一般店主之自行陳列櫥窗者而著，則庶乎近矣。余知吾國而外，尙有多數小商人對於最新陳列，有不少應行研究之處，故余於下文，將詳述余陳列之經驗與結果，以及個人之意見。當知此書非惟有利於已職斯業者，卽助人陳列或將來希望成一陳列員者，亦不無小補也。

窗飾術目錄

| | | |
|-----|-----------|----|
| 第一編 | 陳列之原理 | 一 |
| 第一章 | 陳列之進步 | 一 |
| 第二章 | 陳列之首要原則 | 四 |
| 第三章 | 有效之櫥窗陳列 | 八 |
| 第四章 | 指示陳列術 | 一四 |
| 第五章 | 輔助品與蠟製模型 | 一七 |
| 第二編 | 櫥窗陳列術 | 二〇 |
| 第六章 | 陳列設計——雜貨店 | 二〇 |
| 第七章 | 效力之獲得 | 二八 |
| 第八章 | 背景佈置法 | 三三 |

| | | |
|------|----------|----|
| 第九章 | 顏色之調和 | 三九 |
| 第十章 | 意象及其取得法 | 四六 |
| 第十一章 | 靜物之助售 | 五二 |
| 第十二章 | 小牌與示價 | 五七 |
| 第十三章 | 陳列牌與大招牌 | 六二 |
| 第十四章 | 燈光之獲效及經濟 | 六五 |
| 第十五章 | 製造家與零售商 | 六九 |
| 第十六章 | 廣告與售貨窗 | 七三 |
| 第十七章 | 各業陳列術 | 七九 |
| 第二編 | 店前問題 | 八六 |
| 第十八章 | 最近計畫與重修 | 八六 |
| 第十九章 | 櫥窗保護法 | 九二 |

窗飾術

第一編 陳列之原理

第一章 陳列之進步

近年來之進步——有意象陳列之目的——昔時之店主——櫺窗有銷售力——最新店前——陳列計畫與燈光法——使觀客購買——陳列專家——意象實行

新法陳列，為現代零賣商成功之一大要素。余之所以將新法二字，冠諸陳列上者，實因年來零賣商用陳列制以銷售貨物之方法，非常進步，是以十年前所盛行之陳列法，在今日已棄而勿用矣。蓋窗飾一術，在吾儕零賣商中，行之已久。夫窗飾之目的，在陳列商品於窗中，以引起一般觀客之興趣與愛慕，而生其購買之心，一變觀客而為買客，此則窗飾之本旨也！

吾儕試取零售業之歷史而讀之，則覺昔之零賣商頗輕視窗飾，且有不知其爲何物者；昔者，商店之前，每留有廣地一方，以作買主進出之用，然未嘗有試陳列商品，以引起過客之注意，而使之停足者。

在昔之業零賣商者，輒視其業爲無不可者，其店員常坐於店口出入處，設有購物者進門，則起立而迎之。惟於絲織品，則常允顧客之需求，而披於臂上，使顧客得細察其貨品；是則賣買之手續已進一步矣。昔之商人，我人每顏之曰，『斯文，有禮貌。』但此等商人，有時又出其阿諛手段，以減價爲迎合顧客之唯一妙法，實則徒以欺購主耳。

稍後，商店之窗，漸成普及，此等窗，該用一方尺之玻璃製成；惟此時之玻璃窗，僅用以爲房屋取光之具而已。余猶憶數年前見一排老式房屋，每所屋前，均有鐵杆一條，此等欄杆，昔亦不過用爲阻止他人，勿近其門窗耳。

吾儕處現時期中，且得大用窗飾，以作零賣商售貨法之一種。設有人欲設肆，其第一要事須解決者，即店前問題是也。吾儕須設法裝置最大之玻璃窗於店前。要知木石之架無論如何美麗，並不

能助吾儕陳列商品於營業之始。余曾見某零賣商店，於門前樹有精美之大石柱數株，以壯觀瞻；殊不知此巨大之石柱，適足以妨礙過客之視線，及阻止過客之走近櫺窗；所幸此種石柱，今已無存，而易以精美之店前陳列，此實一良好之招徠顧客法也。

商店陳列之主物，余擬詳述於後文，因主物陳列之得失，關於陳列效果之有無，非二三語所能盡蔽之也。再零賣商店所應用之器具，可視多數同業所用者而做之。予以爲工廠中當以裝飾品之銷路爲最廣。較大之零賣商店，每年常用大宗銀錢置備各種店內陳設之物件，以便陳列，而收美好之效果。

次之，吾儕當研究如何應用機器，以助陳列之方法。我儕之腦筋，幾爲此無數式樣之機器攪亂；但此等機器，實爲新窗飾中不可或缺之物件；且此等機器，對於商人之時間及銀錢，均甚經濟，因此等機器既耐久而且靈便也。至何種機器，則當視別而定。

今則吾儕當研究人工之取光法矣，此事戲院可助吾儕解決窗飾時應用光亮之多寡強弱。夫戲院所用門外之弧光燈，及極強無罩耀光燈，吾儕零賣商早已不用矣；但我儕今用一種不見燈之

裝置法以代之，使顧客於看商品時，得不受強烈之燈光而傷其目力。

商店櫥窗陳列之方法，已大有進步，然此進步仍未已也；惟此等進步均爲我儕自日常之習慣及經驗中得來也。夫陳列之旨意，在使我儕之櫥窗有生氣，有感服力，與生產力；凡商品之陳列新奇者，其銷路必廣，且顧客購買此物時，可省店員之介紹，此卽窗飾之大用也。

此等陳列法，頗能使人注意，且此等商人常研究用何方法，以引起他人之購買心。故凡參觀大百貨商店者，雖出門時，並無購物之心，然歸家時必已買最新式之草帽一頂，或新式之雨衣一襲也。此無他，皆因參觀者走過該店時，爲該店之陳列所感服而引其購買心也。

老式之商人，常譏笑同業中之飾精美窗飾，及從事於店內之陳列者；但彼初未知新式商店營業之所以發達，職斯故也。予於本章之末，將進忠言爲今之業零售商者告，望速運用各種方法以陳列君等之商品，使衆人注意，而引起購買之心。此則我所厚望於諸君者也！

第二章 陳列之首要原則

使大衆有所討論——陳列之間接效果——新式者能引誘大衆——披露新季貨——
一陳列最需之要素——依照目錄陳列法——煙草之陳列——商品知識——好陳列
之試驗法

櫥窗陳列之主物，余於上文曾一度提及之；蓋窗飾之主物，吾人須加特別注意，余料讀者諸君中或有疑此者，且有欲用最簡單之方法，以陳列君等之貨物；因此余以爲吾儕今當先研究窗飾之第一要事，即陳列商品之法，以引起顧客之購買心，其首數要素頗爲簡單，能使君易於明瞭，且便於施諸實用。設君等讀余文時，能得將其中各種要點一一默記於心，則諸君於陳列櫥窗時，不無小補也。

其首要之事，即爲吾儕須竭力設法以引起顧客之注意；如彼等已見吾儕之窗飾矣，則當引動其興趣，而使彼發生購買之心。若此數語，殆已成爲一般窗飾家之口頭禪矣；然我儕則須更進一步着想，即須使顧客對於吾儕之窗飾，有所討論及研究之價值，然後方得能發生顧客對此之效力也。但尚有許多人士，既觀吾儕之窗飾矣，其興趣有矣，然彼未必能發生其購買心，而爲我儕之顧客；然

彼等自己雖無力購買，但常能向友朋道及，而彼等之友朋，或有來店一視者，終則必購置數物而歸。此種情形，即所謂窗飾之間接效力是也。

以是吾儕能迅速解決一事，即凡陳列普通之貨物，及以許多種類，則必不能達我儕所希望之目的；因此吾儕所陳列之貨物，必集擇最新式者，其數量有限者，以及非尋常之諸種貨物；而萬萬不可將同一貨物反復日久陳列。常有人曰，最新式之物，能使人注意。斯言洵不謬也。吾人大都喜觀新式及新鮮之貨物，因此，吾儕必須將所陳列之貨物，時時調換，然後方能引起有購買力顧客之購置心也。

常有一種人士，其購買物必依其需用之時；是以商人窗飾時，須加區別。因對於此種人士，而即其時常調換陳列品之法，則便無效果可言。但有種貨物，若布商之新季品，雜貨店之大批新貨，四季之靴鞋，應時之毛織物，以及冬日之毛皮與夏日之草帽等，則非時常將彼更換陳列，則殊未易售去也。

因此吾儕得一重要之定理，即吾儕所陳列之貨，必須合時；亦即吾儕所陳列之貨物，當無往而

不迎合顧客之心理。由此觀之，則吾儕所陳列之貨物，亦有一定之用處在矣。當有一宗新季品及合時之商品將陳列於櫥窗中時，吾儕必須用最能使人注意之方法，以陳列此貨物而求速於售去。今又有一值得注意之要點在焉，即切勿將君所欲售去之新貨，藏於同一櫥窗中他貨之後是也。

每有一種商人，常以彼店中所有之各貨，完全陳列於櫥窗中，此種陳列法，謂之混合陳列法；此種混合陳列法，最易失敗其陳列貨物之本旨，因此種混合陳列，既不能引起過客之注意，亦遂不能助商人售去其貨物。

余有時窺入煙草商之櫥窗，但不知其中所陳列者，究爲何物；當余過時，並無何種物品，能使余注意，蓋此陳列不過能告人以本店以有煙草出售而已。余爲該商幸，社會上竟有如許多之吸煙者；但余以爲苟煙草商之櫥窗，能依有效陳列之原素而飾成者，且使每種貨物各事一機會，以示於大衆之前，則余敢必其能更得宏大之營業矣。

因其爲最易售去之貨物，吾儕乃陳列之於櫥窗之中；但營業者與陳列窗飾之人，必須熟知彼

等店中所存各種貨物之性質，賣價，耗折，以及一年中貨物銷售之時期，則陳列商品時，方能得有投顧客之好之把握。

余曾警告諸君，勿從事於混合陳列，即勿以多種貨物陳列於一處之謂也。諸君欲使過客窺入君之窗飾，而變為君之顧客者，則當使彼等受極大之刺激，方能有效。余今有一妙法，可助君等之貨物易於令人注目，即祇陳列君等店中各貨中一種貨品於櫥窗之中；若手帕，手套，網球鞋及塗錫器等是也。設君能將陳列貨物，時加調換，及裝飾特別美麗，則君之營業發達，可以操左券也必矣。

余於上文已將陳列普通之要素，述過一遍；但有時偶然用極靈巧之手段，將多種貨物陳列於一處，亦能有偉大之成效；惟此等陳列之貨物，必須均俟有關係者。余以為此種方法，最適木器店之陳飾全副器具之用。余以經驗言之，則全副木器能佈置精巧美麗者，必能得非常效果，而發達其營業也。

第三章 有效之櫥窗陳列

陳列貨物之大有效者——在櫥窗陳列中使大衆娛樂——調換陳列之時期——鹽肉
陳列之建議——可愛而永久之一項貨物陳列——避去十分驚人之陳列——兒童之
食物——一價陳列之成功

余已將組織一有效陳列所需之數要素，略述一過，今更將進而研究櫥窗陳列之形式與方法。余恐讀者諸君中又將度予之所謂櫥窗陳列之方法者，即使商人常將彼新到之貨陳列之意；殊不知余並無此意。凡貨物之陳列，必須爲最新式者，或須具有吸引觀客之能力者爲合格；蓋貨物陳列之良否，實有關於營業之盛衰，是以新式之零賣商，對於窗飾一事，當特別注意，毋以小事而忽之。

有時陳列櫥窗，能引起觀客之注意，及告知觀者本店所有之貨物。一般人常喜觀看如何組織櫥窗之飾式；余悉南城有一雜貨店，彼常於清晨將彼之窗飾更換一次，此商人對於彼之窗飾，得一極有價值之榮譽，彼腦中多充滿一種陳列方法。彼陳列時，必運用其腦力，非常辛苦，務使彼所陳列之貨物，使人一見之下，流連忘去；然則吾以爲雜貨店陳列一種非尋常之貨物，未必能有極大之成效也。

無論如何，零賣商須於每日清晨開門之前，用最簡單之方法，以陳列彼之窗飾；窗飾時當自最易注目之處或中心點處起，然後依次陳列，總以鋪滿此窗爲限。讀者諸君或有擬用一較難而更佳之方法，以組織一有引誘力之陳列，此種陳列法，誠頗能引誘顧客與銷售貨物；但就事實上言之，我常見有種有效力之陳列，不過將一種普通日用必需之商品陳列而已。

陳列大宗貨物，並非必能獲得機會，是以吾儕陳列一種特別之商品時，必須有特別之情形，否則仍歸無效。新聞紙有時亦能輔助商人陳列貨物；余以爲今日之日刊與週刊，對於零賣商已成一必需之輔助品，余今試設例明之，設今有人於報紙上有論及鹽肉者，則糧食商立刻以鹽肉陳列於窗中，或他日又論及大衣以何種顏色爲可愛，或斗篷以何種式樣乃可愛，於是靈巧之布商立刻將大衣與斗篷特別陳列之，而其式樣與顏色，均照報紙上所論及者；此種投機之窗飾，如能陳列精美，則頗能增加該店之名譽，而暢銷其貨物也。

大批貨物之陳列，必須盡力使其有引誘力，否則必遭失敗，而人多不加关注；如將鹽肉與斗篷，時常陳列於窗中，實不能助商人銷貨於萬一。今市上有許多之空窗，可供諸君初步之試驗，與各種

商業之試驗，君等曷不一試之。

至於機器之用法，余將另爲一文以論之，此種機器對於精巧之商人，大有利益，且此種機器於各種陳列，有特殊之用途；若立臺與其附件一物，現幾全球用之，吾深望吾國商人能各擇一具，以資應用。

一種簡單而有效之鹽肉陳列法，最始將鹽肉於近背幕處，一一疊堆之，其中可實以稻草，並須將此項鹽肉，堆成上小下大之狀，以防其覆，復於其頂各置一潔白之盤，中各置最近切好之一塊。如欲使此種陳列，更易注目，則可於櫥窗之中央，置一火爐，並以各種烹飪應用之器，一一陳列於其中，望之，一若即將下鍋烹飪之狀。此種陳列，即余前述用陳述牌以相助之法等，雖易於陳列，但欲得銷售之效果，則除非鹽肉一物，已深深印入觀客之腦中。

倘以此種方法陳列一項貨物者，則不可陳列過久，大約三日之後，此種陳列之效力，已完全失去，即須將他種貨物陳列以代之，若牛奶油或別種植物油，祇須合時者均可。余見行此種陳列法而得美好之結果者已屬不鮮，且有時彼等尚有以圖畫插入此種商品中，以增加其引誘觀客之購買

心者。

余於下文將如何應用小牌之法，告於諸君之前；但此時余將先致警告，諸君且勿用過於驚人
之陳列。開店者，販賣人也，非專爲使人娛樂之人也；是以吾儕陳列之物，當以不失其正當之目的爲
尚；即使過客注意，引起其興趣，發生其購買心也。吾儕雖有許多新式之貨物，以供新列，惟不可過於
將貨物消耗，而對於大衆，則仍不能引起其購買之意志。

余每喜看一種有人類興趣之陳列，設君有陳列君店之權力，君可陳列君之櫥窗，使兒童快樂，
則君有令人可愛之地位。君須知大量之貨物，均銷售與婦女，此等婦女，大半家中有兒童，因此，吾儕
正可利用此主意，陳列貨物能使人之爲母者所不忘，而引起其興趣。

設君之營業，大半之顧客，均係婦女者，則不可忘卻此事，且須陳列貨物，使人對於君所陳列者
注意而感動；此布商營業之所以獨非常發達者，蓋即因彼等常將彼顧客之所需者與嫌惡者，均時
時置於胸而研究之。布商之窗飾，常較他業爲優，而其所費之時間與思想，亦較他業爲多也。

商人應如何陳列貨物，乃成一有效之陳列，余將於下文詳述之；凡君所列之窗飾，能使人永久

注意者，則此效力實較君任何一種進步之廣告法爲佳，且能得一非常獲利之營業。設商人能時時以此爲念，則彼將不時能發見新意象。凡靈敏之陳列者，從不失去一新鮮貨物之陳列；而獨資營業商原料者，能用最小之地位，以陳列少數商品者，亦能得同樣之結果。

時按爲窗飾所必需之要素，商人當審量彼新到之季貨。一種商業有一種商業新貨之時期，凡掌進貨之職者，當詳察彼等所到新貨之式樣何如，顏色何如，弗將無人問津之貨物爲失望而將大衆所需要者，乃陳列於窗中。

有數商店，將一種貨物陳列，而且極爲完美，此一種貨物，其價昂者價廉者並陳之。倫敦城外某商店，曾以陳列婦女化妝品，用混合陳列之法，彼完全以此種貨物作一時期之陳列，而又清楚告人以各貨之價格。陳列一特別之一價窗飾，有時頗能使大衆中之一部分人驚異，此種貨物，而祇此價實爲廉極，此無疑，即該店得許多永久之顧客，而此等顧客初次所購之物，即一價之帽，及一價之鞋等是也。

第四章 指示陳列術

有助於售貨——大衆之驚奇——一木器零賣店之引人陳列——造成習慣之效果——
—櫥窗之活物——布商之新陳列——一費用極大之展覽——指醒靴鞋商——布商
陳列之計畫——一失敗之陳列

余將繼續敘述櫥窗之有效，吾儕須常將貨物製造之手續，及其構造法材料等告知大衆，並須陳列於櫥窗之中，以爲吾儕陳述是項貨物如何特式之證據。此種陳列法，發明已久，惟因行之者少，故現在尙有吸引大衆之能力。余嘗步行至一商業重鎮之大街中，余以爲此鎮之用指示陳列法者必多，孰知竟無一家云。

余今再爲諸君保險，卽指示陳列法不特能引人注意，且能助君銷售君所陳列之貨物。數日之前，余於某大木器零賣店中，見一詳細而優美之說明書一紙，此櫥窗中陳列房內應用品及家具，其中含有枕頭、睡椅、墊子等物，每種貨樣，一一將彼拆開，而將此等材料，均堆積於地氈之上，此種陳列

貨物法，頗能使人注意；夫貨物內部組織之緊要與外觀相等，此事吾儕已知之久矣；是以零賣商之實行此法者，彼必須將貨物之外觀與內部同時顯露，在店前觀我窗飾之人，雖皆為路中過客，然均為我非尋常之陳列所吸引。貨物之縫口處之裂痕，並無何種傷損，有種種貨物，祇須於縫口處割開，至能見內部之情形即可。

此種陳列法，使余久記不忘；如有用軟而潔白之鴨毛製成枕頭常能使觀者見而生愛，設此枕頭其他各部亦若是精美，則余敢斷言，凡人之為此種陳列所吸引停足而觀者，終必購置一具而返也。

凡一種特別之指示陳列，能在商業茂盛之街上，陳列多日。設有一專售人工孵化器及家禽用器皿食物店，其店窗之一部分，專作陳列人工孵化器之用，而於其旁則列十一二品小雞；惟此種活貨須時常調換，此所以易於看出此係雛雞，視之一若即自此器孵出者然。

須知此項陳列法能羅致多數好奇人士，於觀看該店窗飾人中，必有向該店問及此陳列之貨物者，於是此活動之陳列法，遂致該店營業大盛矣。

余見一布商陳列羊毛織物之櫥窗，中置一玻璃物，其窗中將羊毛自羊身剪下至織成精製上等之手續，及構造之材料等，一一告知大衆。此種指示陳列法，每有一種非常偉大之能力，殊一良好之販賣法也。

余有一次在某大城中，見一商店之窗飾，彼所陳列者爲省煤鐵爐，中實以煤，常燃之，窗中又有一穿白衣之人，作料理烹飪之狀。此等陳列法，費用頗鉅，然能陳列多日，余知該店所售出是項省煤鐵爐價值之盈餘，必能補此損失也。

同時又有某鞋商作一指示陳列，彼於窗之中央，置鞋一雙，此鞋之底，自足尖至踵，已爲利刃割破，此所以示人以本店所售之鞋，其底均係全皮製成，在此二鞋之旁，環置同樣之鞋，且陳列小紙牌，以表明各鞋之價格。

尙有一種布商常用之指示陳列法，彼陳列一種不透水之雨衣，其法以水傾於此雨衣之上，下置一承水之器，此法雖較前數法爲易，然亦能得優良之效果。

籌畫一種指示之陳列，須具偉大之見識，如余所見之數種陳列法，皆有真正之助賣力，凡特別

之窗飾，不必完全佈滿，致將顧客所需種種貨物，反障而不見。

余若有一助手，彼於數年前，曾在一小鎮大街之某商店中，作此陳列窗飾之人，彼所從事者，係一鞋店，彼常將彼店製鞋之手續，告知大眾，並有時命一工人，坐於窗中製造鞋子，此新式之陳列法，確能使人環視；但此工人與其應用之器具，已將櫥窗之地位佔去大半，是以該店祇得以已製成之鞋，陳列於進口處之小窗中，此種陳列，乃全歸失敗，因有競爭者在其鄰設一同樣之店，而此店則陳列鞋子，用一種使人發生興趣之方法，後聞此店之營業，遂較盛於彼店云。

第五章 輔助品與蠟製模型

自來墨水筆店之真實計畫——助賣足球鞋——櫥窗中插入圖畫——布商之聖誕節陳列——活動陳列有時發生阻礙——引誘小孩——縫紉機器之陳列——此種陳列是否確能助售

何謂窗飾中放置輔助品，則可引人注意，而同時又能使觀客購買其所盡力推銷之貨物，余於

本文中將一論之。此種陳列法極普通，而又不普通，有時此等陳列法祇得一惡劣之效果，即用一全無意識之方法，而塞滿一櫥窗之謂也；若此項陳列，則完全不能引起觀客之注意。

余今將再申說，凡放置輔助品以助陳列者，則此種輔助品必須與陳列之商品，為有關係，或有其他原因而能使人注意者，方為合格。今有一例，可證明放置輔助品之第二原因，即用一水池之模型為之，此項陳列法，係歐戰時某自來水筆公司所陳列者也。

以水池為陳列品，一新奇之陳列法也，且人人對於其外觀，均覺有興趣，此店一部份之職業，即從事於裝設模型，而使該店之商業，非常發達；其法於窗中置一水池，而以許多鋼筆架於其上，尚有其他種陳列法，由此化出，故凡見水池者，則其勢不得不一閱鋼筆。此種陳列，雖有輔助品，但其輔助品對於商品全無關係；其普通效力，不過使人愉快與知曉，亦不過使彼之陳列更形完備耳。

但在其他陳列法中，則輔助品每有不可或缺之感；此種陳列，為本城某鞋店所創設，彼係將一活動蠟型球員置於窗中，其身穿以本城球隊顏色之絨毛運動衫，此蠟人之足，着該店所出售之球鞋一雙，舉其一足，而注視於彼所穿之球鞋上，此陳列幾使凡人之過其地者，莫不停足而觀，且無有

不爲此蠟人一副得勝之笑容所引動。設君能購一人類之圖畫，以輔助君之窗飾，則極易使人帶一笑容而來購君前次所陳列之貨物；且此陳列貨物之費用，並不巨大。

若此類陳列法，則商品對於輔助品有密切之關係，而成一最有效力之陳列，且此各種零賣商陳列彼所營業之貨物，並不十分艱難。

余知某城一布商，有一發達營業之方法，即彼於聖誕節之前數星期，於窗內陳列許多兒童玩具，而於窗之中央，製一身穿華服白髮白鬚之大聖誕老人，該店年年至此一定之時期，則陳列此種窗飾，以引起該鎮居民之興趣，而從未失敗。該鎮居民幾人人知此老人於每年之十二月中出現，且鎮中兒童與成人，均樂於觀此窗飾；設或該店將此老人換去，則均現不愉之色云。

以此則可斷定，凡活動之陳列，最能引起人之注意；余知此種活動陳列，不過使人聚集於店前，且有時警察將因此而干涉。昔有一著名之商店，曾與該地長官爲此事而起爭論，此長官以人民均爲該店之窗飾所引動，而立於街中，以致阻礙交通，乃令該店遷去，後該店卒果遷往他處云。設活動陳列祇能聚集因有活動陳列而來觀者，則該店除非將彼所欲售去之貨物，同時陳列，則可決其必

無銷售貨物之能力也。余猶憶前在某街某店之櫥窗內，且其中陳列二拳師，此圖畫之一拳師，忽而合，忽而離，離合無息，此動作係用一種之機器以管理之，有許多兒童爲此離合之動所引動而注視；但余能決定此陳列之結果，必不能增加該店之營業，因彼對於所欲出售之貨物，并未屢入也。

尙有一種陳列，我人能於縫衣機店之窗飾中時見之；卽有一極大之傀儡，坐於機器之旁，吾儕確見此機器之輪，爲此傀儡所搖動，其實則此傀儡之手繫於機輪之上，而於其後則置一輾轉不息之機器以管理之。此陳列卻能引人觀窗飾而增加其營業，但余始終不甚贊成此種活動陳列；雖有時此種陳列，可作爲表明新到貨物之用，而非此種活動陳列能銷售其所陳列之貨物也。

第二編 櫥窗陳列術

第六章 陳列設計——雜貨店

計畫一新陳列所——小商人與售貨窗——櫥窗地位之圖——一項貨物之雜貨店櫥

窗——一圍合之陳列——窗飾應用之貨物——背景問題——陳列貨物中之副飾——引起顧客之注意——排列貨物法

余已將商人可應用之陳列法，述如上文，又將陳列之幾種要素，解釋清楚；此種要素，即可以造成一種有效陳列商品銷售法者。余於本文，將詳述建設一最新窗飾之步驟。

陳列專門家對於彼之所業，常皆加以深審之思索，余希望獨資營業者，亦能具此精神，切勿換去君已陳列之貨物，而將櫥窗出淨，除非君已解決君新陳列中之最小事項；若貿然走入櫥窗，即行從事於陳列，而事前並未加以慎重之考慮，此則正所以使君陳列之目的失敗也。

此甚易，當吾儕經過街道時，能見櫥窗之陳列，若此種偶然之形式者，又可揀出許多窗飾，知彼曾有一極密之計畫者。次者，現在極少，但余於近一二年內，亦曾見各鎮商店之窗飾，頗有進步。余以爲零賣商終能覺悟一優良之銷貨陳列，對於彼之營業，實具有極大之效力也。

第一，此種計畫，當爲陳列櫥窗而作，此種計畫，非但須熟記於執事者之心中，且須畫諸紙上，當此種計畫在吾儕心中一瞥之時，而以爲頗佳者，此計畫必須能減少其陳列外觀黑白之交雜，且須

細察如照此計畫實行，則距一有效力之陳列，尙有幾何。

余勸商人當詳細量彼櫥窗之容積，若其前部，其深淺，與其高低，且須豫備一鉛筆，而作一圖樣，以表明此地板之大小與形狀，此種圖樣，當用比例法而畫之；例如窗之前部爲八碼，則商人之圖上，可畫一八寸長之直線，以表明窗前部之長，其餘可類推。

第二步，即須決定陳列合宜之形式，與此圖樣之用途。余今假定此爲夏令冷食之大消費期，設彼爲一零賣商，則彼可作一短時期之窗飾，若陳列辣醬等是也。此種辣醬陳列，無須將櫥窗盡行塞滿，且此商人可陳列他種合宜貨物以輔此特別之陳列。余以爲雜貨商而用此陳列之形式，則常能使彼之營業發達，即作一普通之陳列，而偏重於彼之目的貨物，用最顯明之陳列法，以陳列此種貨物。雜貨商當每隔數日或一星期，一換其窗飾，而將彼重要之貨物，輪流陳列。

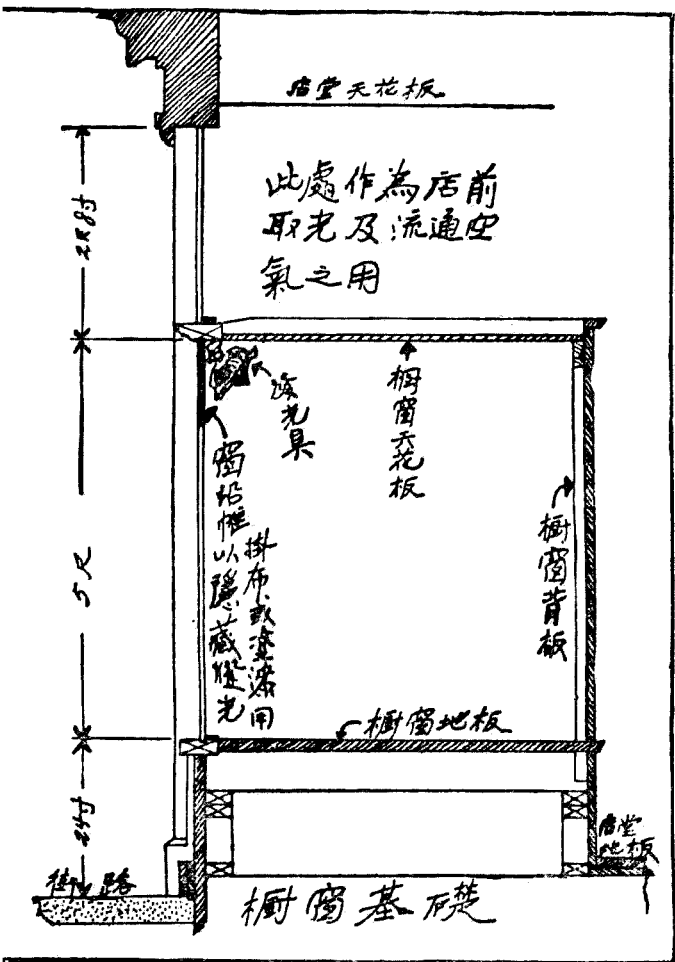
無論如何，若依此法陳列一項貨物，頗不合式，除非商人備有大宗貨物以應顧客之爲其陳列所誘引者之需求。陳列之時，並無需將此項所有之存貨，均堆積於窗中，設彼祇欲銷去一種有限之貨物，則彼可用一聚合而圍合的陳列法。

此種陳列之效力雖較遜於一種貨物之陳列，但彼亦可將彼店中他種貨物之做醬者陳列之，此實一陳列之好式樣也。

再次一步，即須詳察當用多少貨物，陳列於窗中，此種貨物，即適纔所選定者，既已到此程度，則須於圖樣之上部，作一短小之記錄，此所以表明何種貨物陳列於窗中也。

當以上陳列之手續已完，其餘之貨物可圍列於此特種貨物之旁；然勿以太不相關之物，同列一窗，例若即勿將茶糖葡萄乾等物，緊接醬油，其適宜者，若鹽水裝瓶芥菜醬裝瓶之菜類及其他各種調味物均是也。若欲陳列更形完備，而用各種罐頭食物及玻璃瓶裝置者，則此等貨物最爲相宜。商人當精密豫算彼於各項貨物中需用何種，乃寫一字條與彼之助手，向彼索取某日所需陳列於窗中之貨物，此種貨物即頃所揀選者，此字條須告其助手各種貨物之次序，其列於第一者，當置於最近手處，以便彼陳列之用。

余以爲商人陳列櫥窗，最好於清晨行之，而其助手亦須於同時揩拭玻璃窗，彼去之後，即須從事於新窗飾，此窗自然揩拭乾淨，距陳列終了之時，愈遲愈妙。



店堂天花板

此處作為店前
取光及流通空
氣之用

2尺8寸

5尺

2尺

街路

透光具

獨站帷

掛布或塗漆用
以隱藏燈光

櫥窗天花板

櫥窗背板

櫥窗地板

櫥窗基石礎

店堂地板

櫥窗地位之圖

當已選定何種何物陳列矣，則其次之動作，於有幾種商業中，當先解決背景一事矣，此事余將於下文詳述之。

背景一物，非但使雜貨商覺其困難，即其他各業亦然。雜貨商常有一永久不變之背景，其大半均以玻璃製之，而在吾人視線之中，又使其起霜面（譯者按此即吾人所謂之毛玻璃也）。無論如何，背景必有一定之高度，今將更進一步，用鉛筆畫成一陳列之形狀，以填滿此圖樣，俟完成此圖樣後，即須依此圖樣而陳列之於窗飾。商人陳列時，均可需用此法，然後實行陳列，則節省時間不少也。設如商人能照余所述之手續豫備而實踐之，其陳列櫥窗之時間，更能短縮矣；尚有要者，即空其櫥窗而陳列時，不可令人多觀。

余於本書後文，將以櫥窗中之紙牌，詳述一遍，但今余所擬述者，望商人於陳列時，須將紙牌置於所陳列之貨物上，又須將各貨之價格寫明。如欲使人注意於特種之貨物，則可用一種敘述式的陳列牌，此種敘述式的陳列牌，凡廠家多備之，以供需要者之請求也。

吾儕今將實行陳列窗飾矣，當商人陳列時，無論何人，不可任之入櫥窗中，但須將所應用各物，

置之近手處，以便在最短少之時間而能成此窗飾；蓋光陰者，金錢也，不可不惜之，然又可以其圖樣置於眼前，而速行其業務。俟陳列完成後，可於街中，一觀其所陳列成績之如何，并有無不合之處，此商人最妙之法也。

當於櫥窗中放置貨物於其適宜之位置時，其最宜注意者，即勿使陳列之物，太形擁擠。若使每種小物件，令人看清，若如之陳列，即余所述之勿使觀客之視線從其主物而射至輔助品或不需之裝飾之上。至在其他各種商業中，裝飾一物，非但有用，抑且為其陳列要素之一；但少數雜貨商亦善用之，切勿混合各種不同之貨物於陳列中，將所有特種貨物，置於窗之中央，惟須在觀客目光所及之處。設君窗之前部係直者，則可使君之陳列品略帶彎弓形，若照此法陳列，則君能得一較大而有效力矣，且能使所陳列之貨物，更形顯著。窗飾之前，勿使觀客太近，且須使立於窗前者，至少能記得其中之任何一種貨物。

調和顏色一事，余不久亦將有討論，但雜貨商之貨物，實較顏色為重，設用一順序而有規則之方法以陳列貨物，則常能得令人娛樂而美觀之效果，但彼心中必須常存彼陳列之窗飾，原以售貨

爲宗旨而較作一使人驚訝之圖畫爲重之念，然而彼之窗飾又不可全無圖畫之意義，彼必須使彼之窗飾有引誘力，即能使大衆注意，且一美麗之圖畫，實能常常得極大之效力，其最緊要而須記憶者，即此陳列非惟欲使人娛樂，且亦令人購買其貨物。

讀者諸君，當注意於吾常言之將新式或新鮮之貨物，陳列於窗中；但此事對於雜貨商，頗形不易，設彼依吾所述以同一式樣而作許多之陳列，但吾並未建議，此類陳列，祇用一永久不變之形式，有時同種之貨物，陳列於一十分新奇之式樣中，實能較第一次陳列時之效力爲大。同種商業中有許多同種類之貨物，若帽與鞋，此二種貨物頗相類似。若其品質之新異，常係於陳列貨物之式樣而根本改換，且有時並得適宜呢布及其他附帶品之助力。

至雜貨商方面，有許多陳列之形式，以資借鏡，設非特別之陳列，則可用匣子陳列其上一一糊以白色或其他色之紙以築之。商人決不可以其永久不變之貨物陳列於窗中，若有不善者，速以妥善之法而行之，則二三小物能陳列許多之式樣矣。若有一完善而更動根本之計畫，即可將櫥窗重行陳列。

第七章 效力之獲得

櫥窗中心點之重要——依圖——預籌以後之陳列——動手後之改變式樣——使一小櫥窗得勝——布商應用之月牙形式——良好櫥窗祇有少數種類之貨物——貨物當顯露勿深藏——以窗中之貨物供給顧客

在上節所述雜貨商陳列之構造法，余以為雜貨商陳列貨物而用此法，最為相宜，其中數要點在無論何陳列中均可適用，但尚有幾個全球所承認之建議，即照此法陳列無論形式，總可得效力，余以為此事頗有研究之價值，是以讀者諸君能窺其全豹。余於上節已述過窗之中央為最緊要之處，即此處為觀者視線常及之處，是以此一點所陳列之貨物，須最易引起走近櫥窗觀客之興趣，且此等貨物，當用一最有益之法陳列之。有種陳列者，常於櫥窗之中心，作陳列之起點，然後漸漸及於全窗，無論何處，若欲使人特別注意於彼之窗飾，則彼於窗之中央部必須用最特別而最有吸引力之狀態，以陳列貨物，方克奏效。

商人當盡力於使彼之窗飾華麗，且須研究如何陳列，則最能引起大多數觀客之購買心。新季貨頗能使地位美觀，或有他種貨物而有其他之原因，亦能作一特別而廣大之效力之陳列。余於後文將述一種營業之窗飾，但貨物陳列於櫥窗之中，實難假定其若為營業之窗飾，或否，然此種陳列必須具有吸引有購買力觀客之能力。

余於上節已詳述如何作一陳列之圖樣，吾以為圖樣一事，為商人飾窗第一應作之要務，吾知陳列者中，必有直接陳列一櫥窗，而並不作一圖樣，精於陳列者常能想出特見之方法，以陳列貨物，有智之商人常能允彼之陳列者，得規則與習慣之自由，以便彼陳列時進退自如，吾以為獨資商店之店主亦當如是。

吾常能使吾之窗飾進步，而於聖誕節之窗飾為尤。並知何種貨物當陳列，何種貨物陳列之乃有效，吾常以此等諸事，放於心中，而作記錄。當余心中陳列之計畫，已不能再容時，乃將余所想及之事，一一畫諸紙上。余猶憶昔日覺圖樣一物，不可或缺，是以余勸商人必須用彼之鉛筆與紙作陳列之圖樣，以為彼陳列時之一助。



第一圖 婦女用作襯衫之絲織品陳列式。設深綠色之背景其中心有淡綠色之圓圈一。
益教色而富其裝公司所飾。

另一要點，即專門家或精於陳列者，有時能使彼之窗飾大有進步，是以彼所擬出之計畫，較諸其他普通者，不可以道里計，而有經驗之陳列者，對於此事，則頗隨意，吾今勸為商店主者所擬之計畫，其始必須嚴守秘密。

吾已言及陳列常從櫥窗之中央始，因此處最為緊要；但優美之窗飾，有時亦有自外順序飾至中心者，此種陳列法，每用之於布商。欲使此種陳列有效，則須用智慧，無論如何，君對於櫥窗之中央，須加以最深奧之思考，因此處為觀客最易及目之處。其陳列之佳否，實有關於效力之有無，一小窗飾而有意象極佳之中心點，其效力堪與大窗飾相頡頏，較大之地位，可多置貨物與其說明書等，但此等諸物均為中心計畫之附帶品。大窗飾中之主要意象，可隨時改變，祇須換去幾種陳列品與附帶品即可云。

中心意象之圖樣與計畫，必須成為月牙形、圓形、半圓形、方形、或三角形，其中最有效力者，厥為月牙形，以月牙形陳列布匹之類，尤為有效。柱類一物，頗適於各種陳列之用，陳列者可用之以支撐彎弓或台形之物，且可用作掛置各種物件之用。

陳列之時，當先決定陳列中最重要中心點之目的，與練習勿將貨物陳列之量太多。余於上文已詳言陳列貨物太多，適足以害任何一種陳列。精於陳列者，常陳列貨物較初學者爲少，有許多極好之銷貨陳列，其中祇含有少量之貨物，但同時亦不可作一不好看或貨物太少之陳列。一敏捷之決斷，能使商人見物生情，臨機應變，各業中陳列之完善窗飾，能得銷貨之效力，而一陳列太多或不精美者，則一無所用，一能銷去彼所有貨物之榮譽，商人所最希望者也。

切勿陳列君之貨物太近玻璃窗，此事之疏忽，疏易使一佳好之陳列，失其效力。除非商品之過小者，欲得效力，則可稍稍移近玻璃窗。

使君之陳列多置真真之貨物，勿以空匣等物塞滿其隙餘之地，雖此亦爲美觀起見，試豫擇君陳列所需之貨物，豫擬君顧客下星期所需之貨物，決定之而陳列於櫥窗之中。切勿損壞一物之能說明君貨物之品質與利益，使陳列更爲有效者爲要。

君之窗飾，至少一星期須調換一次，每隔數星期之後，則君當試行改去以前陳列之錯誤，一使大衆贊美之好窗飾，實大有益於商人。

更有一事，即勿拒絕顧客需索物貨陳列於櫥窗中者，吾知店主與其助手，頗嫌惡於此事，但須知大衆之能走進君店而決定購物者，其大半均爲君貨物之陳列櫥窗中者所引誘也。

第八章 背景佈置法

各業之美術背景——一良好之背景有助於陳列——裝飾紙——製造鑲板之建議——
——商人之工作室——簡單而不費之陳列——數則實用之好規則——裝飾柱類法——
——一光明而有美術之計畫——自各處得意象——幾種背景之計畫

陳列者輒以許多時間用之於研究及計畫背景，彼知一美觀的使人止步的背景，與普通之架子，甚至於一美好之陳列，亦能增加其價值與潛力，特別製造之背景，大半頗合宜於布商之陳列之特種形式者，但吾以爲其他商人，若小雜貨店餅乾店、文具店、鞋子店、與木器店等，可常利用彼陳列所應用者，此等所應用之物，能助彼之窗飾，與其中各物，使人注意。

獨資商人，尙未十分研究背景，但吾以爲彼當盡力於思索此事。一特異陳列之窗飾，與鄰店不

同之窗飾，實大有益於零售商。大街中有房屋照建築圖樣造至小半時，吾儕可見所有之房屋，似乎均係同一之圖樣，設商人之欲陳列一特別與有誘引力之窗飾，則彼必須用充分之智慧，在此種情形中，一特製之背景，能使陳列更覺完備，且能引誘有購買力之顧客走近窗飾。

一美觀之背景，在今日製之，較數年前，更易而有用，余前曾述及，凡陳列者所應用之物品，店中當爲之豫備完全，卽此種器具之能助陳列者飾其櫥窗更爲有效。今因可用作裝飾之紙，有人需用後，有許多工廠頗注意於此事，其結果，得將紙重製，可造出極好之木材、大理石、碧玉、嵌工與瓦等物，幾至任何需要之形式，均能製造。

背景之簡單製法，可用特別選定之紙與海狸皮紋之紙或木與帆布製成之架，以紙糊於板或帆布之上，再加以嵌工或他式之邊，於是一使人快樂而有引誘力效果之背景乃得。他種鑲花之板，亦可照此法製之，其大小可係其窗之大小，其邊亦須飾鑲花板，其大小係其所需。

精於陳列者，必有一工作室，其中彼所應用之器具咸備之。店主之欲得背景效果者，則彼必須置一室內轉運機，以便物件之進出迅速而便利。背景之圖樣，可照地板而造，或依黑白之方塊而造，



第二圖 少年衣著之陳列。司德華衣裝店中演各萬飾。曾得一九二四年 B. A. D. M. 競賽第十等第一名獎。

或將紙糊之使成磚之模型亦可。此等之費用極少，而其實際則能助吾儕陳列櫥窗。背景可時常翻

換，其法祇須用紙之新鮮者更番糊貼，是以背景一物，能使之永久新穎。

余常覺太簡單之裝飾大可勿用，其利所以節省費用也。商人欲得一簡單而使人快樂之效果，可用一單獨之裝飾，此物可作為背景之用，或內部之裝飾物，設窗之容積小，則一塊鑲花板已足，但必須多備二三張，以資應用。

其製法頗簡，取闊約十英寸長約七英尺之木板四條，將此四板用釘釘成一四方形之柱，每兩木條之間，插一木片，使其堅固，再於柱之上下端，各釘小木條四片，使其構造，更形牢固。

其頂釘一約長三英尺之木板，其全體覆以絲織品或絲絨紙，使彼美觀，頂上再以人工的樹葉掛之，若春季陳列，則用紫藤，秋季陳列，則用秋葉。

同意可作一圓形之柱，其頂亦飾以同樣之物，亦可得一使人快樂效力之結果。

飾柱最能引人之法，可以物件緊緊繫於柱面，其色當與柱同，再以樹葉掛之，樹葉之色，當與柱異。最緊要者，即無論何種背景，或他種裝飾品，必須確能助窗飾銷去陳列之貨物，而其中陳列物

太多或紛亂者，則必得一相反之結果。一輕而美麗之背景，普通言之為最佳。

一簡單之計畫即余以為頗有效力者又能適用於各種陳列者可用極速之時間極省之費用作成之。此物係用一七英尺高之牆壁板所製成，在製造中之第一步，即量此背景處之大小而裝置之，於是一合宜之輕架成矣。此輕架依其所需之長度緊接牆板，以任何木板作細珠形之孔於其上，而釘諸頂上，約在下十二英寸處，釘一厚木條，以作柱址，使板壁一邊，其全體塗以漆色，以白色或法蘭西灰色，置二橢圓形之大鏡，其鏡架鍍以金，懸於距頂腳各二英尺之處，其兩鏡間使其潔淨，柱址上亦當使彼潔淨，或稍雕花紋於其上。

背景須能適用於任何一種陳列，若長服若婦女用裝飾品或化妝品，若絲織品，且須能與所述之單獨裝飾合用，後者常用作中央部陳列之用。方格之物，常能發生一潔淨之效果。吾常恃己之才而作背景，方格之物，易於製造，其購置時之價亦廉云。

陳列者能以新奇之法，以製造背景，則彼常能製此迅速而美觀又普通。吾猶憶前曾步入倫敦之大街中，被一外貌非常美觀之背景所引誘，在短時間內，此背景深深印入余心中，覺此物美麗與其顏色之配合，視之一若中國之絲織品。

細察之，則余發見此背景係用各種彩色及絲絨紙所製成，此等色紙均切成一英寸闊，其顏色之種類，自淡琥珀至橙色，天空青至法蘭西青，與許多調和合宜之顏色。余繼續前行，至一辦公室之建築物處，當余走近時，見一奇怪之鶴，立於兩雕刻美麗之石柱上，上並有一橫樑或橫木，一望而知此為屋內及走廊之陳列品。

此偶見之物，與數分鐘前所見之絲絨紙，使余得一簡單背景之造法如下：

作二圓柱與牆板，約六英尺高，置於相距十英尺至十二英尺之處，或任何距離而即係櫥窗之闊狹，以十八英寸闊之樑形或橫木形之木板連此兩柱，其板面漆以顏色，若白色或牙色均可，在樑之背，釘一橫木自此至他端，於是將絲絨紙切成約一英寸闊，沿此板之背而糊之，於其頂將各種顏色之紙，混合貼之，其紙色可自灰色至紫色，絲絨淡紅色至老玫瑰色，或他種顏色亦可，但須使其在下腳之端，勿過於太緊，此結果，即為得一商店陳列用之簡單而有誘引力之背景，此背景可適於各種商業陳列之用，又可作為陳列文具及書籍之模型。

欲簡單之背景而適用於各種事業之陳列高等貨物者，則下列諸法頗有價值。

二三條之牆紙，置於下部，其兩條之間，留一空行，使其現出本來之物色，可造成一極有誘引力之背景。

以白絨布作同樣之形式，而以紫色間之，或作成一架，視之亦極有效力。

一背景之用淡黃色或加利紅酒色，而前則陳列深色之皮毛，發生一種富於感動之效果。

背景以紫色而陳列婦女用之細麻布襯衫，或綠色而陳列一口鐘或斗篷，與青色而陳列寢衫等，其式樣均頗佳，而又能發生一使人快樂之效果。

一深灰色絲絨背景而以秋葉自頂飾之，爲一美好之計劃，黑絲絨之帳幔使作一有效力之背景，則可陳列白色貨物或夏季衣服。

極簡單之背景，而能適用於各種之事業者，可用綠色之窗扉布製之，其上端套於一擦口，其下端可用鈎鈎住，使其緊而勿鬆，依此法以青色之作背景，亦能得同樣之好結果云。

第九章 顏色之調和

陳列中美術之排列之必要——店主與顏色之調和——背景與所陳列貨之比較——
 商人之簡易試驗法——試驗可愛之色法——調和顏色之方法——顏色各個價值之
 不同——試驗之規則——調和顏色之例

有真實與智慧管理顏色之法，為預備作一陳列者必需資格之一。顏色之計畫，在有幾種商業陳列櫥窗中，已精進不淺矣，若布商之陳列布料，婦女化妝品商之陳列化妝品，雜貨店之陳列多種貨物，以及木器零賣商之陳列室內帷簾臺披椅套墊褥等物，切不可於善於批評者之前，而用使人快樂及新奇之方法，以陳列其貨物；除非依據美術之方法而陳列之乃可。

是故店主之欲彼窗飾有誘引力有效力者，則必須盡力研究顏色之調和法一事；但店主對於此事，又必須有幾度之經驗，試彼能詳細觀察吾所即欲敘述之個人經驗及實行之結果，則彼能得一極有價值之裨益；蓋吾於調和顏色一事，已得有極大之經驗。

上節吾儕討論背景一物，陳列中顏色之組織，於背景上必須有慎審之觀察；蓋背景之用途，為以相對的方法，助觀客看貨物更形顯明。欲達此目的者，則背景之色當較所陳列之貨物為淡。

反是，設背景以強有力之顏色組織而發生一種濃色，其中所陳列之貨物又簡少者，則其結果爲顧客咸注意於背景而不顧其所陳列之貨物矣。此因人皆樂於觀此美麗之背景，但吾前曾言之，爲商人者，當始終爲一販賣貨物之人，一商人之陳列將完全失敗，除非彼能設法使大衆注意於其貨物。

商人之可愛的顏色對照法，能得自經驗之中，當君研究顏色之時，而作記錄，斯誠一善策也。在商人確能計算彼所有顏色之調和法及其能力，並能指定此種顏色在陳列中之價值等事之前，彼對於此事，必須加以特別之注意。顏色之合宜和同與否，頗易看出，因其兩者間有互相襯托之關係，故有種顏色當與他種顏色同時並置方能有效也。

在吾昔日之陳列中，吾於以簡單顏色塗於貼紙之牆上之簡單試驗中，獲益非淺。其法揀糊牆之紙，作爲單色之用，此紙第一次可試驗青色或綠色等柔色之調和，再於牆上置一塊亮色之織物，當注意此柔色之牆紙如何助其對方之物，更形顯明，並須牢記顏色位置之調換，其結果亦隨之而異。卽一強色之背景能使柔色之織物發暗而又不易看清，若此則爲商人當學之第一課也。因無此

種智識，則彼必不能使其陳列之櫥窗成功；是故一陳列之成功與否，係乎揀擇背景之智慧，及其所陳列貨物顏色之正誤與相宜之調和法之學識耳。

機會來時，凡學習陳列者，須以店中之真織物等重行試驗一次，以美麗而廣用一類之顏色，若綠色、紅色、青色、黃色、紫色等試驗，先將各種顏色多用些，使其顯出各色之能力與其用途，然後依其試驗所得而以同樣之色，作少量之調和，並須如吾前所之須將君觀察之所得及個人之意見，記諸小冊之上。



第三圖 化裝香品之陳列。後為東方之背景。派克所飾曾得。

B A D M 常年競賽九等獎及現金收受器一具

顏色之調和亦若聲音之調和，蓋亦基於兩者間之關係也。顏色之調和法大別之，可分爲二：曰同樣調和法，曰相對調和法是也。

顏色之同樣調和法，其最普通之方法，爲視其設色調和間之關係；例若青色與青綠色，青灰色與紫色，黑琥珀色與橙色，珊瑚色與淡紅色等等是也。

顏色之第二調和法，人皆知其意爲「使完全」，此卽相對調和法也。全濃之各色，當使其在一處，但須與半天然調和法有別，顏色之力弱者，當使彼兩色和合後，發生一極好之結果；然顏色之全強者，若紅色及青色兩色調和之，則發生一種使人不可愛之意念，因此乃需要以織物，或他物件同樣顏色之中和者，以救濟或調和云。

吾所述之兩種調和顏色法，均爲最常用而又最適於各種實施之用者，當知此引目之題，「對於顏色之有智提議。」二人中之意見必不相同也，今有一室焉，甚需各個人之才智；但吾前曾謂一有效陳列之術，並不單存於一種引誘觀客視線之陳列櫥窗法中，當於最顯明之陳列待沽貨物櫥窗中，而能得成一有效陳列，則最新陳列之巔造矣。

專門家對於顏色調和一事，訂有許多規則及公例，吾今擬述其中緊要之數則於後，此諸則余將勸零售商及學習陳列者均當牢記勿忘，即常常以顏色試驗，一依吾之所述者。

灰色爲中立色，能與任何一色調和。

黑灰（宜用相對調和法）與黑黃褐白或大紅色結合。

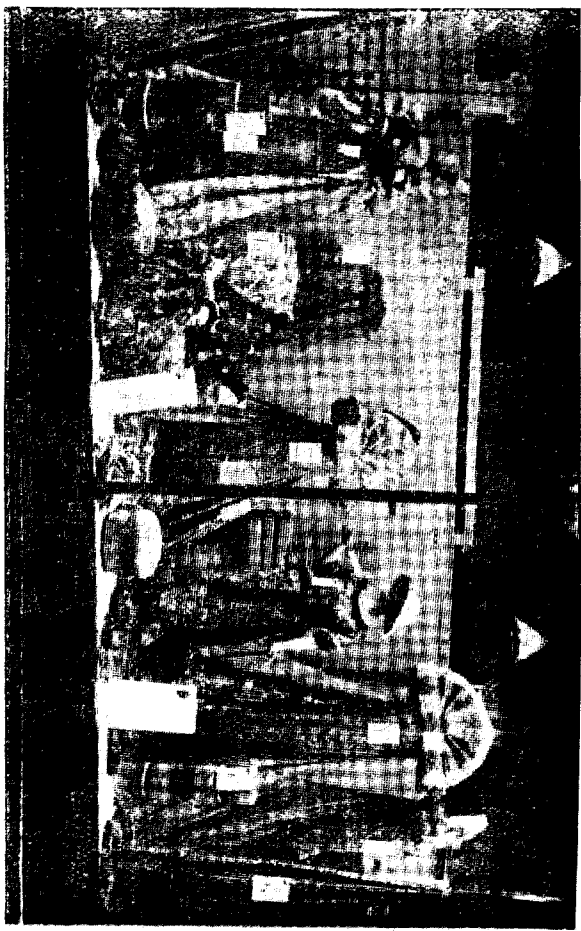
銀灰與赭色或深青色結合，頗有效。

綠爲天然之色，可與其他各色調和，以適合於溫和及中立黑暗之處。

翡翠色可與淡紅色或大紅色調和，黃綠色可與櫻草色調和，葉綠色可與初古拉色調和（譯者按初古拉色與黑棕色相似）。

棕色可用作陰影之用，與青色同用，最爲美麗云。

黑棕色用相對調和法，與淡青淡紅色結合頗佳，火燒棕色當與赭色結合，淡棕色當與深紅色結合，淡黃色當與深棕色結合，青水色當與深淡兩棕色結合，紅色當與灰青色或黑色結合，黑色當與灰色結合。



第四圖 印花布之陳列。披露原料與各種已做好之物件。倫敦萊蘭街司環愛球公司派克所飾。

有時極亮之燈光可使發生顏色之效果，其法祇須將燈特別裝置而隱藏於櫥窗之天花板中，其燈光即由此處射出，而正對於此陳列中央之目的物上。普通所用者多用白色，或加以黃、紅、青諸色，祇須豫備各種透明之顏色紙即可云。此種方法常用之於聖誕節或其他各季。當用隱藏燈之裝置法時，顏色之效力可得，即祇須將豫備之顏色紙糊於燈之反照物，即燈罩之上。無論如何，此事當牢記，即顏色所用美術之方法以改變之；例若青色變綠色，尚有一定之調和法，若紫能變成紅，而他一法則現灰色，以美術之方法以試驗此種顏色紙之用途，而考察其實在變化之情形。

第十章 意象及其取得法

研究最新之式樣——至商業中心地參觀——自大陳列中取得意象——注意競爭者之櫥窗——得一好陳列之榮譽——美術館與博物院——意念之記錄——作一模範店——背景之顏色計畫

欲使窗飾之結果有效，則陳列櫥窗者無論其為專門家或商店之主人，必須常常能得新意象，

在陳列一事中，一若他種美術，其始也必須研究學習，或詳細觀察最好之模樣（他人所陳列中之佳者）；但吾今將警告諸君，在創始時代的櫥窗陳列者，切不可抄襲其所見之意象或形式，蓋觀察一事乃指導與助學習陳列者，於從事於陳列之始，而集其所見之各意象於一體，非令其作一同樣之陳列也。

欲精細研究陳列之術，如商人能至商店中心點參觀，則獲益誠非淺也；因在商店中心點，彼必能見許多發生興趣或感動之陳列。無論何時，彼能至本國大鎮或大城之商店中心點一行，設彼於出遊之時，能注全力於各窗飾，則此行頗為值得；因在彼處能見陳列專門家用最新意象所陳列之窗飾；夫陳列專門家惟一之職務，厥為用各種巧計以引誘大眾。此種巧計可應用於彼之事務，而使彼每一陳列能得一有效之販賣力。

小商人實不能作此種陳列，甚至願於作此種陳列者，亦不能也；此蓋因彼既無充分之地位，又無適當之器械，此種器械能見於大百貨或部份商店櫥窗之中，以資構造此種陳列。但予前曾述之，即除去大商店之須費鉅資而得之器械外，小商店之主人可將彼自己之櫥窗，以大商店所陳列之

同樣之貨物作一美術的陳列，此種陳列有同一之效力以銷售其貨物。

每一陳列之人當注意於彼競爭者（即同業）之陳列，最緊要者即當知道自己所作之陳列，又當使彼之計畫與競爭者之計畫完全不同，彼須陳列其本街各競爭者所陳列之貨物，但彼又必須使陳列於大衆前貨物之狀態方法與他人不同，若能作一更驚人之狀態，則更妙矣。若予前述之本城某店主，以善於作有引誘力及時令陳列著名，且能集大衆於其櫥窗之前，本城人士之常因欲一觀此新窗飾而受擁擠之痛苦，但彼等絕無失望及不快意之言行，甚至往後有已爲他商人之陳列所誘引時，彼等仍曰：「讓吾儕前往一觀勃浪先生櫥窗中之陳列品。」零賣商之能感動有購買力之顧客，而達若此之程度，則其所陳列之貨物，殆已半售之矣；而其付值取貨等諸贖餘之手續，不過一旋踵間耳。

經過若干時之後，陳列者欲得各個人之心理（即大衆所歡迎之意象），將爲彼一己之志意所導領，在予昔日之預備陳列也，以種種方法觀察他人之成績，始則作一有次序的詳察，細觀精於此術之領袖所作之陳列，又至劇場攝其邊廂及商品陳列所攝其商品陳列法，後則常至田野及花

園中，詳察其奇異之顏色之配合，此種顏色之配合，天然存在於田野花園之中，而此種田野花園，則人人得徘徊其間。

予昔日曾有一種習慣，即將予所受感想一一記錄之，又用鉛筆粗繪計畫之大意，此種計畫，即予以爲適用於背景或他種裝飾鑲板之用者，予第一避去事之難於舉辦者，使有真正簡單之效果，此種效果能在短速之時間不鉅之費用中造出。予曾費幾長夜以研究予之記錄，有時或作一小小之商店陳列，惟不用櫥窗而將此種模型，陳列於一小檯之上，使此貨物之中央，均能爲予所見，再將代表貨物之小形物之屬於本業者，漸次填入於其空隙之處。此種行業，予昔日所從事者也。在此種方法中，臨時可變作許多完備之陳列，且其中有幾式予後曾實行之，頗能誘引大衆云，予依此手續再詳細研究調和顏色一事云。

予前已述及建築邊及商品陳列所之術，可用作陳列之意象。予將勸學習陳列者，若有暇，當至本國各大建築處一觀。在此處彼能明瞭各術之用於各種不同形式之中者，彼又能得一種感想，此種感想於陳列中頗能證明寶貴。若居於倫敦一事，予以爲頗有利益者，然予大多數同省同事之人



第五圖 器具之陳列。色而德茶業公司有款陳列之又一例。

均反對之；但在此時，無論何人均能得一機會，至一或其他公共商品陳列所之存在於英國者，作一特別之觀察。此種寶藏對於參觀城市中劇場之邊廂及商品陳列所者，頗有利益，且大有益於研究

美術品之人，而此種美術品則能供給陳列者以許多材料於陳列之時。

若例在南金星頓地方維多利亞與亞兒勃脫博物院之織品一部中，能見許多染色織好之織物，若亞麻布，花緞，錦繡，以及用奇形怪之陳列法，以陳列各地各時代之衣服及織物，如研究此種陳列法，則初學陳列者能得許多意象，此種意象可聯合於陳列之中，而使之成一新式之產物。背景顏色之計畫可自美麗玻璃窗之用黃色玻璃鑲板中得之，此種黃色玻璃，博物院中多用之，今又有生人興趣之各種時期之橡樹鑲板，以代大理石，法瑯質，赤土燒之泥瓦，華麗與貴重之花毯上及東方毛毯上之寶物，以及無數美術品，但此種物件對於熱心研究美術陳列者，頗有價值。

尙有許多國內之美術寶物商店，在此種商店之中，予曾費去許多時間於觀察各種美術品，又將此種美術品記入小冊中，以資他日之應用云。

在地名之表中，予自然將本國美術的邊廂，與華麗而又無競爭性質之滑冷司大集，一并收入，往後學習陳列者，每作一次參觀，則必能得一感動力之新源流云。

第十一章 靜物之助售

特種檯架等物有助於陳列——最大着重力當加諸貨物之上——玻璃板之用途——
 揀選適當式樣——專賣檯架等物之店——各業有特殊之檯架——檯架等物勿陳列
 太多——靴鞋陳列之比較——有誘引力之一種貨物陳列

陳列用之檯架等物爲無聲之販賣員，此種檯架確能助商人陳列其貨物，而使之成一極佳之形狀，當應用各種專用檯架等物之時，在任何一業之櫥窗，均能進步，且有種貨物陳列之時，若無檯架爲之相助，則決無成效之可見。

但茲者余有警語一句，以告世之店主，卽陳列用之檯架等物之用途，不過爲助櫥窗陳列者使於售出其貨物耳；是以此種檯架之本身，並不十分緊要，除非確能助普通效力之產出。余有時見他人之陳列之檯架等物，太形顯著，在此種情形中，所陳列之貨物竟無機會以使觀客注意。檯架等物，務使接近背景，並須用陳列之物件貨品或行他種方法，以藏匿此種檯架。如一陳列中須用檯架等

物時，當知檯架等物，不過爲一種輔助陳列用品，是以其最大顯著力當加諸商人所欲售去貨物之上。

余之所以贊成在各種商業於陳列時用玻璃檯架等物者，其原因之一，實因用玻璃檯架以陳列之貨物較用木製檯架以陳列之貨物，尤爲清晰而有效。商人選購檯架等物之時，須十分注意，因將來結果之如何，全繫乎此片刻之時間。余並將勸商人當詳細觀察各大百貨商店或部份商店櫥窗中之陳列，並當知此種陳列亦可陳列於獨資營業頭等商店之櫥窗中。

小商人因經濟地位等種種關係，勢所不能購置價昂之檯架等物，但彼能於專售零售商用器具之著名店之樣本中，覓其完備有效而合宜之檯架，此種專售零售商用器具之著名店，皆精於陳列計畫一事，且余覺此種零售商用器具店對於零售商店之店主，有得精選彼陳列應用器具之益云。

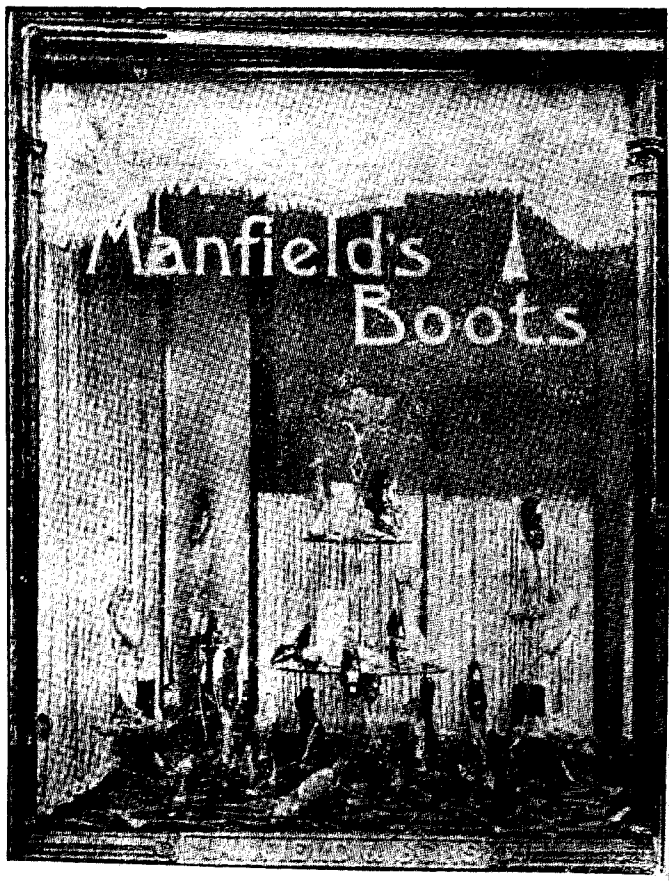
時至今日，已有許多專用之檯架以供各業陳列窗飾之用，設有一新貨物出，凡爲店主者皆欲陳列於櫥窗中者，則一專用之檯架已製出而待沽於市場中矣；茲有一例焉，數年之前，婦女用之絲

手袋初盛行之時，余忽接得一某店用器具店之廣告，謂今有一種特製之檯架，對於陳列此種貨物頗爲適宜云云。

手袋一物若無他物以資輔助陳列，則實非易事也；此種檯架乃以塗油之木所製成，手袋則一懸諸其上，是以人謂之爲一有效之陳列法；且此種檯架之梗可自由上下，以適合於陳列手袋云。此不過爲陳列用具店營業之一例，余今將爲零賣商進一建議，即彼當向此種陳列用器具店一詢以何種器具最適合於彼陳列貨物之用。

櫥窗中放置合宜檯架之大利益之一，厥爲祇須少許之物件，即可作一真正有效之陳列。余以爲即爲作一特別之大利益，此事讀者諸君能得之於余前述之諸重要之要點中。凡一陳列自窗外觀之，能見所陳列之貨物造意週到而又有專用之檯架以助其得有效之結果者，則此陳列之銷售力能大增加也。

予以爲當陳列靴鞋之時，一用檯架之陳列與一不用檯架之陳列，其二者間結果成效之比較，頗爲顯明。在大多數靴鞋之櫥窗中，有人見各店俱作一集合的陳列，其中共陳列靴鞋廿雙者，常以



第六圖 一模範之靴鞋陳列。富有美術排列法與銷售力。派弗里所飾。軟質灰色物之背景下鋪以蘋葉綠綉紋網。

各種靴鞋緊接一處而排成幾行直線，間亦有將許多彩色紙之旗或假製之綠葉插入其中以作裝飾者，須知此等諸物，實無裨益於陳列之人。

試以此種陳列與各大街中專賣靴鞋店櫥窗之美術的陳列，此種陳列作者非常小心，而有意中之成效者一較之，則覺其地板上普通均鋪一柔色之地毯，於地毯上所列之各種高低不同之櫥架，其上則各置靴或鞋一雙，而用一種能增加銷售力之方法以陳列之，有時並有將合宜之襪插入，亦能增加其陳列之外貌，在此種集合的陳列中，其真實之貨物不過佔三分之一。夫一美術的陳列可名之爲一強有力之銷售力而一人衆擁擠之櫥窗，其效力較該店之普通廣告稍高一籌云。

當陳列獨種靴鞋之時，一計畫之爲予所擬述者，即商人時常作新陳列之際，以下二式可引用之。若擬將棕色之鞋或靴作一完備之陳列，則當選用一種適定顏色之毛毯，若再以襪陳列之時，則當另用一專用及暗示的背景，惟此種陳列須能調和所陳列貨物之顏色。一種白色之鞋陳列於深綠色之地毯上而有網球景緻以作背景者，則亦能作一使人止步的陳列。如欲於此種陳列中得最大效力者，則各種適宜之櫥架等物爲其必需品矣。

第十二章 小牌與示價

小券爲陳列中之輔飾品——大小與式樣——牌板之顏色問題——紅字減價小券——特別與一例——以彼之貨物引起其店名——印刷與清楚之價目——價值無改變——助顧客決定

陳列中小牌之用途，幾全球已知之矣；但尚有少數零賣商而用祇有店主與其助手所知之暗號，以表明其貨物之價目。

無論如何，顯明之敘述牌實大有益於櫥窗陳列，此則可無疑也，且予以爲吾儕零賣商當採用此種小牌；但有一最緊要者，即此種小牌選擇之時當非常謹慎，且須與所陳列之貨物有密切之關係。

有時當吾儕見一櫥窗陳列，其最先瞥見而感動觀客者，大半爲陳列中之小牌云。然布商與鞋商最易犯應用小牌太過之弊。吾尙見有幾家大而多之煙店，其櫥窗中陳列許多貨物，但無一物能

爲觀客所看清者，此則太輕視小牌矣。小牌一物當視之爲陳列之附帶品，用之所以使過客注意其貨物。每每小牌之能使觀客速即起其決心者，當爲手寫或印刷於卡片之上，並須置於此種貨物之應用者之附近云。小牌之形狀頗緊要，設商人對於彼所應用小牌之真形狀有疑慮者，則彼可一依零賣商用器具店之通告，蓋此種人專於此業，且常備有各業應用之各種手寫與印刷之小牌，其中有種小牌之外態，清白而美觀，且具有一種富有之狀態，所以表示此種爲專用於珠寶及較爲貴重物品陳列之用。

若小牌之精細選擇者，則必能引起人之注意，無疑也，吾常見有幾種極美觀之結果，均有小牌之用於陳列所使然云。紙牌之顏色之新式及使人發生興趣者，吾人常能以腦力想出，例若白色之貨物，吾以爲可用黑色之牌而書以白字，設小牌上之價目環繞一白色之圈者，則更形著目而顯明矣。

他種卡片之爲吾所喜用者，爲紫色之板而書以白色或黑色之字，或用藍色之板，而書以白色或黑色之字以代之。當此二種卡片與各種貨物同時陳列之時，該兩種卡片視之均甚美觀云。

長衫皮毛絲與時式之貨物，予以爲最好用，金色牌而書以黑色之字，此種小牌之式樣，常爲各大商具店材料店所供給。

家具與裝置用之織物，當用一紫棕色之紙板，而書以白色或黑色之字。
小牌之用於鞋、鐵器、布料與雜貨店者，當用白色之板，而書以黑色之字。

陳列上等貨物之時，則當應用繪邊之小牌。

廉價時所用之小牌，當以紅色之字書於白色之板上，而其形狀與字跡之大小，亦當較大於平常所應用者；其所以用紅色字之原因者，所以使有異於衆與平常也。各界人士均樂於觀看此種小牌於減價貨物之上，且每有走過此種無紅色字小牌之貨物而不覺者。

至於小牌之大小，則當依其所陳列貨物之大小而定之，小物件當用一適度之小牌，而大貨物若大羊毛毯等，則當用較大之小牌；凡欲陳列小牌更形著目而完全書以大寫字者，是一普通之誤點也。於事實上觀之，吾人易於讀一不用大寫字而用小寫字之手寫或印刷之小牌云（譯者按此處大寫字 capital letters 及小寫字 lower case type 係指英文而言）。

予喜觀一陳列中小牌之式樣均歸一例者，茲有許多空室以資練習敏捷而得特別，使彼所用之小牌與本地各零賣商所用之小牌不同，設商人能得一不尋常而極清楚之字體，則彼必能引人注意也。若予前之所述，此即彼希望所得之結果也。

特別式樣之小牌，予以爲必須用手寫者，除非欲得許多同數字之小牌，則此種小牌可以木或石印成之。手寫小牌之費用較印刷小牌之費用爲大，然其性質之特別，則實超過彼所多出之費用，願今日印刷之小牌已非常進步，常能超過手寫之小牌云。

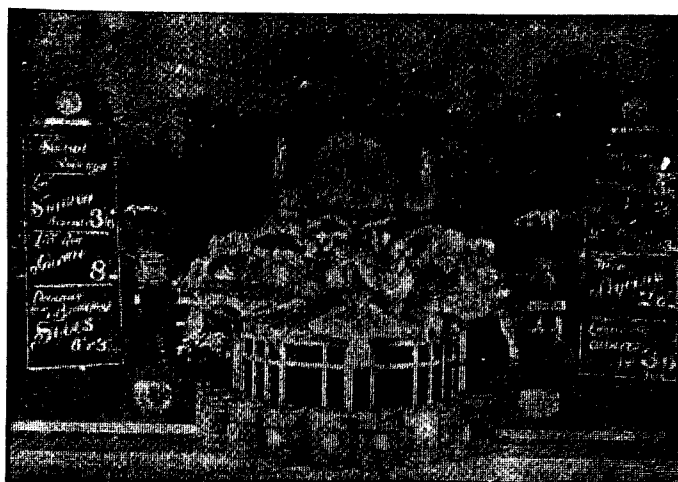
予以爲每一店主當使彼店之店名常映於大衆之眼簾中，無論何時，設彼能可以彼之店名與貨物之敘述牌，置於一處，如此事係用一種美術的方法，以陳列其貨物與其他輔助品，則彼之店名常現於彼所陳列大半之小牌之上云。予曾見應用此理而得一極有效驗之結果，且予以爲此亦商人之一良好之廣告法也，雖小牌形狀大小之不同，但吾儕所用者，必須係同一形狀者，此即縮小放大等手續，均照比例方法以從事云。

特種櫥窗小牌之製造，爲一種技術，且又爲一種特別工作，此種工作，非普通之業印刷者所能

從業此種小牌當向大商店之專營此業者定製之，其費用亦未必較昂於普通之印刷所也。

至於應否實行用清楚之數目，以公告彼櫥窗中所陳列各貨之價目一事，予以爲解決此事，祇須稍加思索即得云。

設無貨物之價目，則其陳列可謂之不全，是以顧客之有購買其貨物之志願者，彼若不先行進店一詢此貨之價值，則殊不能決心購買也。吾不知商人何故使有購買力之顧客受此困難哉，今凡零賣商對於彼同一之貨物有二價者，則彼每無推廣其營業之意，設彼之貨物其價均歸一例者，則彼必能增加其銷售



第七圖 一極有效力之魚類陳列。倫敦麥克魚公司所飾。

之機會，且顧客亦得一機會以決定其購買心云。

陳列貨物之主要目的，厥爲製造銷售，予以爲商人可應用上列各種計畫，此種計畫必能助彼等銷售其貨物也。標明價目一事，實大有益於銷售，且設小牌之字跡清楚，放置有條者，則決無患無顧客之理。

第十三章 陳列牌與大招牌

陳列牌用途之廣——使陳列之貨物不能看清——陳列牌當有助於銷售——述一破碎牌之故事——適宜地位之試驗——可調換字句之陳列牌——使大衆發生興趣——光明電氣招牌之利用

當予觀察店主之櫥窗陳列於城外商業之中心點時，曾見一化學藥品及藥局店之櫥窗，此櫥窗爲予所見中之較小者，但其中所置陳列牌之數，竟有二十五片之多。此種陳列用一種正對視線無美術觀念的排列法，而置貨物於櫥窗之角及空隙之處，此等陳列過多陳列牌法，實不能使顧客

見其所陳列之貨物。予雖注視於此種陳列牌頗久，但現在實不能回憶其中何物爲主物云。

幸而此爲誤用陳列牌最大之例，但加入插畫一事，則店主無論如何必須受他人之指示，吾以爲凡喜用陳列牌者，不論何種商人，均能於大製造廠或發售店購求則甚易云。但於一陳列中放置過量之陳列牌，或欲放置過量之陳列牌，此實一可笑之事也。一藥品商之陳列彼貨物而同時又用陳列牌，則頗爲有益云。蓋此種小牌用之得當，則確能增加銷售能力，然此種效力祇能於陳列貨物之應加陳列牌以資說明，或敘述等情形中得之。

陳列牌最大之用途，卽爲引使觀客注視店主所欲售去貨物：設祇有陳列牌而無貨物，則此事必遭失敗，而放置過量陳列牌，其結果不過擾亂觀客之視線耳，其助售之效果，尙能得乎。

予於以前各節中，常常提起商人當使大衆注意於彼所陳列之貨物，各種附屬品之能助櫥窗誘引觀客者，爲店主一有價值之銷售力。予見有種陳列牌，其形甚大，以致使陳列之貨物，不能看清，又使陳列之意象減少。一有意象之陳列牌，必須合乎美術，而又有誘引力。商人有許多合乎美術而又有誘引力之陳列牌以資應用，若陳列牌之能說明陳列之貨物者，則當放置於櫥窗之中，但不可

使其種類，太形複雜。

有許多陳列牌其形太大，且其所佔商人櫥窗之空隙地位太多；一陳列牌之有適當大小，而置於適當視線之處，則更爲有效。揀選適當陳列牌一事，有許多禁例，商人對於被新到之貨物及陳列牌，天然爲此等物件所誘惑，而佐陳列云。商人必作此項陳列牌定有誘引力者，其惟一以試驗其所處之地位得當與否，祇須將此種陳列牌放入櫥窗，而自窗外細觀其結果。

用陳列牌以通告顧客之法，全世界已承認之矣，在他一面觀之，陳列牌並能助售云。因其如此，於是有各種陳列牌爲人造出，此種陳列之文字可隨意調換云。近來又有幾種改良之方法，此種方法予以爲非常合於美術，並可應用於各業之櫥窗陳列中云。予以爲此種陳列牌實大有益於商人，而於敏捷者用簡單而新穎之字句之能誘引大衆者，尤爲有益云。每日以關於所陳列之繼續的通告，現諸牌上，易事也，且有許多人對於此種短句，覺非常有趣者，即彼將依次讀其所繼續短句之廣告云。

予嘗注意於凡此種輔助通告，大半爲貨物不易用小券以標明價格之商人所用，例若在一藥

器店中，予曾見有二板，此二板對於此櫥窗之陳列，頗爲合宜而又非常可嘉云。

予所述之通告牌，普通均以油漆之木板製之，並須懸諸視線之上。有種通告牌之形頗大，此種通告牌常爲電氣牌，而有一鐵製之架，且此牌之文字可時常調換。如欲表明窗中所陳列之物品，則此等字句，可隨時隨事調換，在日間行此法甚有效；但其最大之效用，則於天暗後能得之。設商人願意者，則於天暗關門之後，此種通告牌仍可繼續照耀云。

第十四章 燈光之獲效及經濟

櫥窗光明之用途——店主與馬車——除去店外之燈光——隱藏燈光之效果——各種裝飾法——功倍費半法——半間接法——店內之部——電氣燈耗費之減省法——陳列具之光明法

電氣公司之發票，大半爲零賣商所支付，商店櫥窗中有適度之光明一事，非常緊要。設商人之依據最新意象而使之得適度之光明者，則彼必能覺得一有誘引力之效果，且同時又可減少電費。

云。

第一當詳知櫥窗中燈光之用途，以避去燈光行無效力的應用與鉅大之耗費。商人於舞臺上可學得許多關於燈光之有效法一事，與其所得最好之效果。影戲院之經理使全院黑暗，而用一種使觀客不見燈光之法，映影戲於臺上，其臺上所映之影戲，即為吸引來院觀看影戲之中心點。

凡為新商人也，當移去屋外之燈光；蓋光明一事，若路上之明燈及店內之明燈，並不能有助於聚集大衆，而使彼等咸經目於彼櫥窗中所陳列之貨物；是故燈光一事，當依影戲院之映演影戲於前而發光一部完全裝置於後部。其真正之燈光當隱藏之，而使其光線則射映於所陳列貨物之上。有許多最新之方法，在此種方法中，最新燈光組織一事，能使之有效。凡商人之欲行此法而收大效果者，當請益於此道之專門家，此等專門家必能改正與集合燈光也。燈不論其為電氣燈煤氣燈，皆可隨意使用。尚有一事可保險者，則此種燈光可直接映射於櫥窗中陳列貨物之上，一櫥窗之光明用此法者，即勿使光線直射於觀客，而使之直射於貨物之上者，則較諸老法，更能引人注意。凡以燈光射於觀客身上者，其結果使觀客驚奇，以致不能一觀櫥窗中陳列之貨物，其原因實觀客之

目爲強度之燈光所炫耀，不易於觀看該店所陳列之貨物。設零售商對於燈光一事，尙有疑慮者，吾勸彼亦可至高等商業中心點作一短時間之游行，而細觀各商店所用之人工製造櫥窗光明法，此種陳列視之非常清晰，且其燈光對於觀客亦非常安靜云。其結果，一若改良銷售法所得者，異常滿意云。且此種燈光法能減少尋常費用之半，以是數年之後，全世界將倣行之云。

燈光不論其爲電氣或爲煤氣之用倒裝法者，則可以燈裝諸櫥窗頂上之前邊；凡櫥窗之低者，則兩英尺裝置一燈，設櫥窗爲普通最新高度者，則可兩英尺半（兩燈間之距離）裝置一燈，每一盞燈當用一回光罩。此種回光罩當使之非常潔淨而明亮，設以各種新式之裝飾，裝於一處者，則此法行之甚易，其燈光當直接射映於所陳列貨物之上（燈光之高度數當與櫥窗之大小成正比例），且當使燈光勿爲窗外人所見。

在一櫥窗之折中大小者（即非過大過小者），欲費用省而成效大者，當用煤氣燈，並須依吾頃所述之方法裝置之。有用四盞煤氣燈，而窗已能得充分之光明，且能顯出所陳列貨物之顏色於一非常有效之形狀中。

有幾家大零售商店用半間接燈光組織法，以使彼之室中明亮。再櫥窗之深而廣者，如用此種燈光法，則所收之效果，非常滿意；在此種組織法中，電燈當隱藏於大理石之凹處，或隱藏於他種器物之凹處，是以前光之大部份，射於天花板上，由天花板再射諸貨物之上。

間接燈光法之用途，漸推行至商店之內部，且此種燈光法，不久將成爲一種最優美之內部光明法，燈光之用間接燈光法所得清白色之光線，可使之射出店外，而避去耀目之燈光，亦正所以節省電流，並收觀客得不受耀目之燈光之效云。

當用炭絲電燈泡時，則店中常須添一項鉅大之費用，因此種電燈泡非常容易破裂，但用市上優美之節電器者，則此項費用可減少不鮮云。此種方法大盛行於大西洋之定期郵船，蓋船中轉輾不息機器，對於此物，頗有效用，此事使予得一極易實行之有效減去電流法，即除去燈之耗費 (Wastage)。至於珠寶店及他種商店之櫥窗，於陳列貨物不易實行之時，或該處之光明，非普通之燈所克服者，則一 Linolite 燈最佳云。此法之利益，爲僅佔少許之地位，設加以反光罩（即回光罩），並可隱藏其燈云。

予觀店主之研究燈光一事者，當一閱販賣電燈及裝置物之電料器具店之樣本，蓋最新式及改良之物常入市場待沽，如能用此種最新式及改良之物品，則所受之益，必非淺也。

第十五章 製造家與另售商

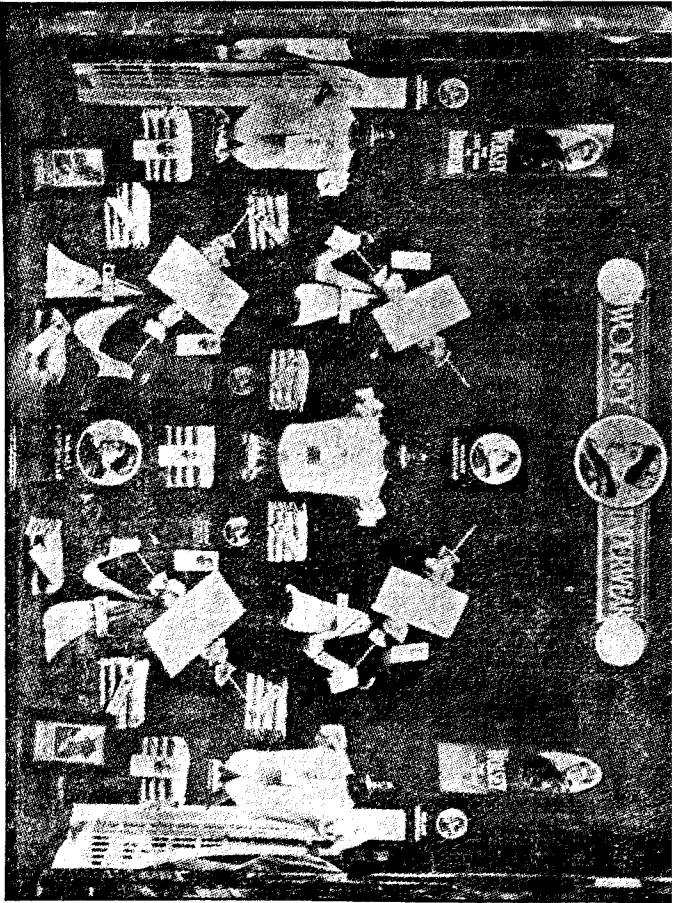
製造家如何助零售商——特約專賣代理人——供給廣告——陳列商標廣告——營業之普通利益——與銷售運動同時進行——競爭陳列而得獎——捷足者先得新出品——揀選代表貨物

製造家自己雖無店前之櫥窗，但彼覺以其出品陳列於大眾之前，實大有利益；因此製造家常用種種方法，以助零售商陳列彼之出品。製造家每投鉅資於廣告事業，以使彼貨物之名，散佈各處，而造成大眾之新需要。彼於彼之貨物各賜一名與一商標，且將各種貨物，一一嚴密分類之，以便大眾之想起其需要，迅速而正確。設今有肥皂或茶，羊毛織物、香煙、絲、或亞麻布等物，其中任何一物之行廣告者，則大眾必向零售商詢購此種曾登廣告之貨物；是以售貨法一事，則責在零售商矣。

有時製造家及工廠以彼之出品，分給各零賣商請彼等代為銷售，零賣商能得一特約地點販賣之權，則此事對於零賣商極有利益；若係特約代理，則能使零賣商推銷其手中之貨物，並可免同業（零賣商之同業）之競爭，及顧客之調換，在此種情形中，製造家擬以廣告造成大眾之需要者，則必更供給零賣商以營業之通告，其上印以該零賣商之店名及陳列牌等物，且須授以各種可實行之方法，以助零賣商推銷其貨物。

獨項貨物之時期陳列，亦有助於有商標貨物之營業，零賣商代工廠作代理事務，尚有一種利益，即無論何物之不愜意於顧客者，可退還工廠，或修理，或零賣商且可作為貨退存款論。

予知有許多商人得本地獨家經理之權，而收良好之結果，此若獨家經理靴鞋、帽、自由車、網球、花子及其他各種特殊貨物，此種本地獨家經理中，以小商人最善於陳列與舉行廣告，蓋此種小商人常以其貨物依次陳列於櫥窗之中，又同時以所陳列之貨物作廣告，揭登於本地報紙之上，此種方法，頗可嘉獎云。吾儕所稱國貨（national goods）者，即為貨物之為大公司及行大廣告者所出售之貨物，此種貨物，凡零賣商均售之，並無特約專賣店而獨家發售云云。此種貨物中，有幾種互



第八圖 觀彩之陳列。漢各葛陳列之又一例實得一九二〇年華而賽競賽第一獎(金七十五鎊)。

有連帶之關係，是以零賣商於批購貨物之時，不得不與他種貨物一同批進云。顧客有揀選貨物之權，彼雖不能將原物調換，然彼於以後需要他物時，必不再至該店而他顧也。

誠哉，陳列本國貨物而引誘大衆至其店前，與供給大衆以本國貨物一事，對於零賣商自身亦頗有利益，其利益一若售去他種貨物之利益，於是該店能得較多之交易，因大衆覺彼等能購得任何貨物之登廣告者於該店中。予以爲窗飾一事，能使零賣商能得製造家行銷售法所得之結果；若欲增加零賣商店之營業，則一特別陳列之櫥窗，爲其唯一妙法矣。

不時有許多製造家請零賣商陳列其貨物，且對於陳列之有價值者，則給以獎勵金云，是以各同業競爭陳列之成績，決無失敗，因即使不得獎金，亦必能得他種獎勵也。且該店之陳列能使該地人士全都知曉，並可掲載於本地各報紙之上。予知零賣商中有一最佳之法，即印就通告，挨戶分發，徧請本城人士，至該店參觀其陳列。

凡爲零賣商者，皆當批購預備競賣用之貨物，以供顧客之需求，惟此種貨物多爲有良好廣告價值之貨物云。凡作一特別之櫥窗陳列，或繼續陳列各種貨物者，其後必有許多交易隨之而來云。

無論何時，零賣商見一種行巨大廣告之貨物，均當羅致之，以供顧客之需求；且設彼以爲彼能陳列此種貨物，而能得偉大之效力者，則當向製造家詢取陳列牌，及其貨物之銷售法。

在今日已有許多同種類之貨物，以備零賣商批進之用，若此，則零賣商於選批貨物之時，當慎之又慎。設彼店爲中等者，則當竭力於選擇一類中之一種貨物，以作此數種貨物之代表；惟此種貨物，當爲特殊之貨物，且能作一有效之櫥窗陳列方可云。

第十六章 廣告與售貨商

櫥窗陳列與報紙廣告同時進行——通知助手——知彼知己之功效——一可能之不幸結果——一奇異之製造營業者——大廉價時之櫥窗——一項專賣物之陳列——維持平時顧客法——時季貨銷售之準備——商人月表

店主之飾彼櫥窗者，當顧及彼之廣告。予以爲商人於本地報紙上所揭載廣告之貨物，當與彼櫥窗中所陳列之貨物相同。

當櫥窗爲助手陳列之時，店主須告以廣告中所見之各事物，務使櫥窗中陳列之貨物與報紙上廣告之貨物相同。商人咸喜登廣告於星期刊物，以其較挨戶分發之傳單，功效宏大，奚止萬倍。茲有要者，卽各種櫥窗當有助於銷貨運動。

以櫥窗中之陳列刊諸紙上，不論用何種式樣，商人能得雙倍成效，此種成效遠過於選用其中之任何一種方法所得之效力。

茲舉例以明之，設吾儕假定某商人爲販賣帽子者，彼以剛到夏季新帽，爲彼廣告之主物，大衆見彼之廣告，此廣告告大衆以此爲購買草帽之時期，大衆或能起其早日購買之決心。設大衆走近店前時，見一引誘人衆之櫥窗陳列，而其中所陳列之貨物，卽爲近日來見諸廣告中者，則其購買心立起，草帽一物因以購焉。他方觀之，設窗飾以絲絨或他種軟質帽作成者，則其廣告造成之意念，能否重行喚起，成一疑問矣。是故事實上觀之，將得一他種結果，其結果則大衆仍向前行走，或能遇其他業帽者所開設之店，設此業帽者陳列彼之新草帽，則大衆咸將購草帽於此等商店云。

在此種情形中，予曾言及此事雖爲假定的，然絕非必無之事，卽商人於廣告其貨物時，彼於同

時並不將貨物陳列於櫥窗之中者，則適足爲其競爭者（即同業）製造營業。

予常聞有人主張，謂一優美之櫥窗陳列廣告法之於本地商人，其效力實較印刷廣告爲大，因前者能直接售去貨物，而後者祇能示大衆以所廣告貨物之普通利益，此種貨物於本城各店之凡業此者中均能購得之。

不論此事是否確定，予能斷定，凡爲有意象之事務而維持商人之廣告者，厥惟櫥窗陳列其廣告中所有之貨物均宜飾入之。

廣告爲一種奇異的營業製造者，而對於擴張零售業一事，設商人能將公告之貨物，同時陳列於店前櫥窗之中，則其收效必更大。

進一步言之，在一販賣星期中（譯者按歐美零售業有所謂星期出賣法者，其法每一星期選定一出賣主物，其他各貨作爲附賣品，其主物出賣期定爲一星期，各貨均輪流值爲主物，近來日本各零售商店，亦頗盛行此法，惟吾國則尙乏人提倡舉行），則所有之廣告，皆當注全力於彼本星期中所出售之貨物，櫥窗小券之效用漸行擴大，而其效力亦更大，且其印就之數目，視之一若減價之

價目云。

一售貨窗與尋常之陳列有別，普通陳列中小術而多貨，予贊成一櫥窗中之陳列，當逐日調換。每日以此種貨物陳列於櫥窗之中事，頗非善策，雖此種貨物可再陳列入櫥窗於星期之末，當大衆將忘之際，或可移至店內陳列云。在一販賣星期中之各物，皆當調換，而以商品爲尤。當本星期漸行過去之時，則各櫥窗中之貨物，當較在出賣此物之始爲少。各種出賣廣告字條，當貼於店前櫥窗玻璃之上，且須至櫥窗中陳列之貨物與此字條全無關係之時，方可撕去云。

余所見之優美售貨窗，不過專陳列一項或一種貨物，若余前之所述，則一項貨物陳列對於其銷售力之有效，必無異議。余猶憶一事，有某商人自覺某種布匹批進太多，彼乃竭力將此種布價定低；但該店祇售去他種布匹，而此種布匹則仍無人過問，於是彼乃決意對於此種布匹作一特別出賣；數日之後，彼將此布匹陳列於櫥窗之中，並將布匹摺好掛好，頃刻改變此陳列之形狀，彼用挨戶通告法，以推廣此種布匹之銷路，不久即售罄其所餘之貨物云。

至於出賣之主旨，有一點對於櫥窗陳列頗堪注意，商人普通之習慣，常將最有誘力之貨物，以

陳列一拍賣櫥窗，此等貨物，即彼等所欲售去者，再佐以小牌，其上謂窗內各物，至出賣日方能取出。其結果，至該店擬定之日，大衆不買他貨，而祇買該店陳列於櫥窗中之貨物，在此等交易中，商人常不注意及其平日之顧客，且一般人大都喜購買大減價之貨。

尚有另一方法，此法余以爲對於平日售賣時頗堪嘉獎，即分開一日，最好二日，作爲普通拍賣，且須將最有引誘力之貨物，陳列於櫥窗之中，遍送請單與顧客題名錄上之常顧客，且此二日中祇有顧客之收到該店請單者，方可得減價之權。此事能使婦女之收得此種請單者，大起其注意；婦女不特自己欲此廉價購物之機會，且將遍告彼之友伴，希望彼等亦能乘此廉價之機會，在此情形中，其結果，則彼之友伴對於此店，亦發生感情，而亦爲該店之顧客，於是彼等將來亦將收受該店之請單。

於一年日，欲預備作循環之陳列，而至一時期，則將該時期之貨物陳列入櫥窗者，余以爲最好作一表，在此表中，將每月欲陳列之貨物詳列之；此事之利益，即於未陳列之前，可先將各種應用之貨物小牌及其他物件等，得有充分之豫備。

下表大有益於商人作陳列目表，但其陳列之貨物等，將保各本地之情形而定。

正月 各業皆舉行大減價，雜貨店當作連環獨項貨物之陳列。

二月 爲春季廉價之期，可廉售幔帳木器及其他用具等。

三月 作早春陳列，可陳列送禮各物，及其他物品。

四月 作時期之春季陳列。

五月 作早夏季陳列，可陳列各種游泳用網球用棒球用各器具。

六月 作夏季用服及襯衫等陳列。

七月 早假期陳列，並可行半年大廉價。

八月 繼續作假期陳列，可陳列繫舟物及端艇用具。

九月 開學陳列，可陳列兒童應用之物。

十月 秋季陳列。

十一月 早新年禮物陳列。

十二月 作新年禮物之陳列。

第十七章 各業陳列術

陳列試驗室——非常美麗之布商陳列與幾種例外——一櫥窗中陳列二十五種代表貨物——太擁擠之害——述一故事——說明製造之手續——貨物當推銷——陳列結婚餅——文具商與玩具之陳列藥品商與攝影用器具等物

在以前各節中，余已將各種商人陳列之所需述過一遍。最新窗飾之普通要素，能適用於各種商店，但各業均有特殊之要事，此則吾儕當加以注意者也。各店均當備一試驗室，以作試驗陳列之用；如商人已能將以前各章中之所述，熔諸一爐，且能應用之時，予勸彼當更加以精細之研究，而於實地陳列其櫥窗之時，勿過拘於成例。

余本以為布商為各業中陳列有效櫥窗之先進者，但余常見有思想之外之特例，在鄰近工人之區，或在作中等事業之各地，則零賣商作櫥窗之目的，當以櫥窗作為一種混合售賣之廣告，彼愈

能多收集各種貨物，則彼之混合愈形完備，而其櫥窗陳列，亦更覺稱心滿意。以銷售力而言，則此種陳列，可謂全無效力。設商人能出淨彼之櫥窗，而依余所述之各種緊要諸原素，重行陳列之，則彼於此新式之陳列，第一星期中，即可得百分之二十五之厚利云。

一鄰海之鎮中，某布店之櫥窗，余曾數得其中計有二十五種代表貨物之多，此實為余所見貨物顏色之配合最無引誘力者之一，而此櫥窗之最使余有感觸者，則為其櫥窗之中心部份；此陳列之中心，空無一物，中祇木段數根，射入觀者之眼簾。此櫥窗陳列共有一星期之久，甚至最忙碌之購買日星期六（譯者按：西俗星期六為購物之期，凡一週間應用之物，均於是日購齊之），仍無些許效力。此種忽職最不可恕，蓋其且能直接阻止其營業之發達也。

布商作優美陳列之機會無限，彼有許多具誘引力之貨物，以資應用。設店主之能稍加注意於彼應行注意之事項，則彼於增加收入一事，實非競爭者所能望及。

余前曾道及，吾人對於煙草商所作之陳列，與其他各業比較之時，勿妄於過分稱獎，余鮮見一煙草商之陳列，可稱為一種能引騙顧客金錢之陳列。貨物擁擠，即為一大缺點，對於勿浪費金錢一

事，余於前數章中，已數數提及之矣。

設煙草商作一種陳列之能告知大衆以精密之歷史（貨物製造之手續，及原料之培植採取等）者，則彼立可覺彼之櫥窗可以銷售特項貨物，而使其銷數有增無減。以每日所需而無須用推廣手段之貨物，置諸一旁，而注全力於其他貨物，此種貨物能顯出其特種之優點者，且此種貨物，除非顧客之注意心已失去外，不需詢問云。

以櫥窗小牌或筒、小袋、箝鐵等物，放入陳列而增其銷售力，當選貨質之最佳者，以最顯著之方法陳列之，以見其優異。君能常做一種貨物之營業，此種營業有鉅大之銷路，且廠家又可供給君以貨物之樣品，以便分給與各主顧，而作廣告之用；勿存將來作大櫥窗之心，當使君現在之陳列有生機，且須合於最新列之原理，勿輕視美術之背景，事物之有關於雪茄煙之用途者，能作大衆之口頭語；至能引誘大衆至櫥窗之前，且能使大衆對於君欲售去之貨物發生趣味云。

一有意念之煙草商陳列，當爲指示陳列；此項指示陳列，能表明自煙葉至製竣之出產品間製造之手續。余曾有一次見此計畫用一種有效力之方法陳列之，其法將煙草之各時期，置諸木架上

之玻璃盆中，其全體用陳列牌一張以說明之；此事能使觀客注意於特別陳列之煙草及其他小物件，若此諸物，彼准作陳列背景之用，後者為任何種類指示陳列之要點。即陳列之用



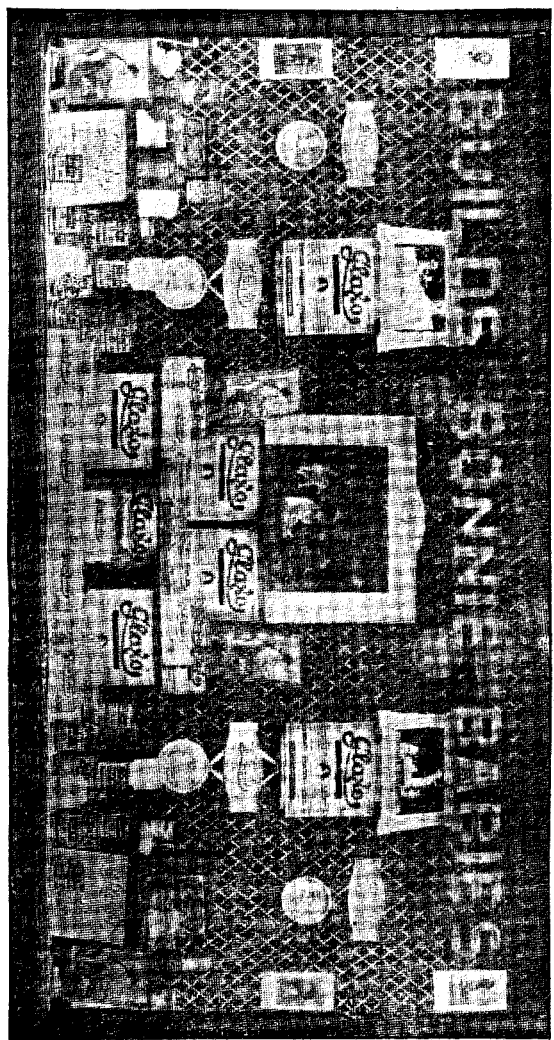
第九圖 煙斗及煙草之陳列倫敦惠各脫父子公司所飾
(此為一極好之售貨陳列該店各櫥窗為煙草零售商之模範)

途，當使觀客之爲此陳列所引起其興趣者，心中十分明瞭。同類貨物，尙有一法，即將製造雪茄之各時期及手續等，作陳列於櫥窗之中；此種陳列法，可與一種特別製造或他種商標之煙草之推銷法，可同舉行云。

余以爲雜貨商之研究陳列法者太少，彼等常將許多種類之貨物，用一種順序法，以飾其櫥窗，故並不作著重力於任何一種貨物之上。余於前數章中，對於零售商櫥窗陳列之形式，曾有一度之提及，且此處商人，並無不可作繼續循環之獨項貨物陳列之理；此種獨項貨物之陳列，於營業上有非常之感動力。穀類、罐頭食物、肥皂、果子醬、可可等物，祇有數種可作極有引誘力之陳列，而在普通情形中，製造者若能一爲之助，則可得陳列牌及其他輔飾品，以使陳列逼真，而有引誘力。雜貨商所售之貨物，其所行之廣告手段，較任何一業爲大，彼之貨物，均售與大衆中之知此貨物之詳情者。在許多情形中，購買之意念已爲貨物之陳列者所造成，而櫥窗陳列之感動力，將了結此交易。

製餅者與饅頭類之食品商，當爲現在各商人之以貨物之品質爲引人注意者之先進。秋季收穫之時，以麥一束陳列於櫥窗之中，頗有利益，其旁可放置爲麥所製貨物之樣品。此種形式之指示

陳列，頗有價值，且能使櫥窗陳列，大有助於增加營業。



第十圖 牛奶粉之陳列。白葛公司揚君所飾曾得葛拉克司烏公司股東之獎金。

不論何時，有人定一結婚餅糕，其製造物品，當櫥窗中用一適當之背景，作一種中心陳列。商人并不因售結婚糕而致富，但大眾之需結婚糕者，於將來亦需他種糕餅之類，今之定結婚糕者，即爲往後定購家用食物之顧客云。

文具商與書籍店，常能作一種美術的與有銷售力之陳列，在此業中太不常見獨項貨物之陳列，其傾向則寧以許多貨物飾一櫥窗，視之頗精緻而有顏色顯明之狀，但少有助於增加營業；依正理而言，則批進玩具之時，其大規模之陳列，當以玩具飾之。於十二月中，勿以櫥窗中除淨他物，而專陳列玩具一二星期爲懼，此事於玩具一物銷路固大，而其本來營業之交易，仍於同時進行。此業亦可得製造家有價值之幫助，並可作許多種類之陳列云。

化學用品商與藥品等，余以爲可作奇異陳列；但飾此者甚少，對於增加營業，彼全無關係與無用之大玻璃瓶盛顏色水一事，當屏除之；該業之櫥窗，當專作陳列該業販賣之主要藥品之用。

習慣使化學用品商供給攝影者以各種攝影機及其附件與藥品器具等物。是故其櫥窗爲作逼真陳列之佳地。在陳列之中，製造亦頗樂於聯合也。獨項貨物之陳列，爲化學用品陳列最有效力

之式樣，彼將以萬國需要之物品，或能治普通疾病而大眾皆知能購於該店之藥，飾入櫥窗。余曾見一海綿之陳列，其中心有一大玻璃器，中有一模型為本地潛水者之狀，手中攜其所採得之海綿，正作上升之狀。若此陳列，於海綿一物，有使人作中心注意之妙用，而其同飾之陳列牌，可免去銷售此物之困難。

今有一事與櫥窗有關，且能感動許多商人，尤以百貨商店為甚；即常念及櫥窗為極費錢之地位，其價值一若貨物作陳列之費用，商人若余頃之所述者，則彼能想出各種陳列之結果，且能知何種貨物飾入櫥窗，最為有效。

各部所陳列之各種貨物，對於陳列之費用，皆登入零賬；此賬中含有重修櫥窗店前，加減改造陳列用檯架與製造背景諸費用等等。

第三編 店前問題

第十八章 最近計畫與重修

櫥窗之改樣——有效陳列之助力何如——生命之新權力——發達營業——賺錢之擔保——多得天然光——內部陳列窗之製造——詢問專家——改造一衣店之形式——一倫敦賣糖者之新計劃——橫檔之利益——戶外陳列器

商店建築之外觀，與其店之營業，有極大之關係；店前之式樣對於售賣貨物陳列之成功，又有極大之關係。設櫥窗之式樣為老式而又黑暗者，則欲作一明亮而有引誘力之陳列，此種陳列確能售去陳列之貨物者，頗為困難；且有時竟無從入手焉。

在大街或主要商店區域中，吾人能見大多數商店之店前，可以用一種最新式之改造法，使之得極大進步，而商人之欲行擴張營業運動者，則彼之房屋，不論自有或租者，其第一要事，當改造彼之櫥窗式樣。

余已見有許多老式建築之商店，彼等欲省去租借新屋而使其營業大盛，乃將其店前完全改造，拆去老式之店前，而易以有中正大門之最新式樣之一種。余又常為此等商店未改店前，與已改店前同之情形所警服，而其營業，亦較前為甚云。本地人衆常以彼店之改良為口談，且咸相約至

該店，一觀其最新式樣陳列於光明而有引誘力之櫥窗中之貨物。

余知重行建築店前，爲一費用極大之事，但商人之以此項費用作爲一種能於以後幾年中，得高大利息者，則決不失敗。

在一街中房屋之式樣大半相同，或無新式建築物者，商人如能投資於作一最新式美術之建築，則其營業必高出於彼之同業，且更易於引誘大衆觀看其櫥窗陳列。

店前之形式，當取決於營業之種類；如房屋之前部狹者，則一中心之出入口，將使其二旁作陳列用櫥窗之地位太小，在此種情形中，其門當開於一旁，但能將門之位置退後一碼，則可得適宜之陳列地位矣。欲得櫥窗凸出之效果，則可將其兩旁各物，造後一些，此種形式有一利益，即可得充分之光亮，且櫥窗陳列，當大衆走近店前之時，更形明晰。

當店前已能行其所擬之計畫，即其內部可建造矣，此事使商人大增其玻璃之用途，在此玻璃之後，窗飾陳列，布商靴鞋商及有幾種營業，對於此事頗有研究之價值。

在決定店前問題之先，商人當與商店窗飾店通信索取幾種所擬式樣之圖畫，彼亦當參觀各

店新近改造之諸店前。商店用具店，大概均能造君以此種形式之來源與其發見地。設商人能確實看出各已改造房屋之結果，則此事大有助於彼解決彼自己之困難。

小商人之店前，其大小普通均有限止，是故彼當竭力尋出玻璃窗之地位，有時櫥窗之地位，幾乎可作二重，其法祇須用店中數碼之地位，而於自街至門口，作一入屋走廊。一商店之房屋深者，可用此計劃，彼許多商店祇有深度而無廣大之店前，此則所擬之計畫，可謂盡善盡美矣。

當商人商店店前之廣闊，能與其房屋深度一樣之時，則此極大之效果，能為櫥窗計劃所得；此等櫥窗計畫，含有一或二部陳列窗。此種陳列窗，正造於總出入口之內。余有一次，見此計劃為本省某布商所造出，彼以一極平常四櫥窗之店前，改為一有偉大效力與光線極充足四倍於原有容積之大櫥窗，其結果，則此商人可分類陳列一種貨物中之各類，且不久即大增其營業云。

某店房本含有二店，各有一中心出入口，是以有四櫥窗以資陳列貨物之用，但每一櫥窗欲作任何一有大效力之陳列，則均嫌太小，於是決計將店前縮至能造兩櫥窗之地位，而於主要櫥窗之兩旁，各設一門，故在各門之旁，仍有兩櫥窗，合之共成三櫥窗云。

兩門均有一大入屋走廊，廊之兩旁，一若第二重店者，各有櫥窗地位，參觀者走過一正中門口而入店，在走廊之兩旁，各建設一內部櫥窗，完全以木架玻璃造成之；店前之所以依此式樣改造者，其普通結果爲商人易於陳列，而使該店之店前，爲全系最有引誘力之店前。當彼將營業分部之後，則可建造各分部之櫥窗，而得一種非舊式店前所能得之酬報。

在倫敦某買貨中心，余覺近來有一製賣糖果之人，已能於一極狹小而奇異之地位，而得最大陳列之地位，且有使人非常滿意之情形；其法卽店之進出口不拘設於櫥窗之任何一旁，故可得一七尺廣闊之玻璃窗，在此玻璃窗之中，則陳列之貨物各置諸小玻璃板上，而各小玻璃板連合於一大玻璃板上，大玻璃板與隱藏之機器相連接，故能將陳列物徐徐轉動，用此惟一之妙法，使該店主得三倍於平常陳列之地位，彼并能作活動陳列，使許多路過之人均爲之駐足而觀矣。

雖店前當使之有引誘力與有美術氣象，但不可太事華麗。一優美店前之用途，爲使陳列內之貨物，更形有效，而其着重力則當全注於商品之上也。

是故許多雕刻與彩色之物，當避而勿用，且余以爲商人之姓名，與其營業之種類等，均宜繕於

櫥窗之上，而不當寫於玻璃之上，但有時玻璃上寫字並不可反對，然余之所知，則此通告法無大助於櫥窗陳列，且有時而遮礙陳列，使觀客視線，自陳列之貨物，而轉入及於此種字句。

櫥窗頂上之新式裝添物，當以窗上之橫檔爲尙，橫檔能使商店得一特殊之利益，卽能得天然之光線；此種天然之光線，非但有益，並可省去許多關於取光之用途。

櫥窗天花板之精美裝蓋，當作牆板，余頗贊成牆板作此等之用途。此種牆板之價頗廉，且祇須將牆板頂上，卽可使天花板改變其形式與時期；但裝置此種天花板之時，當稍加注意，且當與其他普通之天花板祇顯時期者有別。

零售商櫥窗之無新式店前者，則殊不能解決改造一事，在此種情形中，新店前中應有之物而缺少一二，則均有關於店前外部之光亮與引誘力。切勿使牆或木板發生一種不大雅之外觀，當常用油漆，使君店之外觀美潔。有時牆邊可利用之以架置玻璃具等物，使陳列之地位，更形擴大；設此計劃能實行，則美術之店前，更能進步矣。每方尺之空白地位，當用此法以塞滿之，以增加其引誘觀衆之能力。

第十九章 櫥窗保護法

一光明而拭淨之玻璃窗——掃去碎屑——當注意光明——使木器光亮而淨潔——
破碎與污穢——小券——一引誘之出入口——玻璃窗之起汗水與結冰——電氣風
扇——營業時間後之櫥窗陳列

極力主張謂櫥窗中之各物均須非常清潔一事，在勢所不能，但其第一事之當注意者，爲玻璃，此物內外均應時常洗措，並須使之明亮而發光。玻璃內部之洗措，祇能於重行陳列櫥窗時行之，但在此機會中，非但玻璃當洗措，卽地板亦當洗措之。地板上之微塵及污點均須洗去，且地板當於玻璃拭淨後始行洗措云。

次當注意及光明，並一觀是否合宜，所有之破碎之燈均當換去，且須使回光罩常常清潔而有光。設店前不論何處，置有透明字者，當使之非常有次序，如稍有不完備，當立即重置之。有時櫥窗之木器物，可塗以白色之油或他種淡色之油，且須時常洗滌，並當再將洗皮或他種硬性物以措拭之，

又須注意及其他較次事項，此種較次事項，實能增加櫥窗之效力，且能製造大眾之觀看其窗飾者，起一種愛慕之心云。

不論君重行陳列，或換去陳列牌及小券之時，總之，當將小牌之已破壞及污穢者換去，而易以新鮮者，毀去已破壞之陳列牌與小券，使之不能再用。使櫥窗之外貌不雅觀者，實無甚於不清潔或污穢之陳列牌及他種小券云。立櫃之不能隱藏者，當塗以玻璃水或漆，使之明亮而若新；設店外有布篷，則勿使有生舊而破碎之情形。

商店進出入口當除去各種障礙物，並須掃去各種紙片或他種小片物之自街中飛入者，一引人之進出入口能引顧客之入內，若君能注意此等事項，則大眾對於君之營業有尊敬之意，於是君之名譽得矣。

零售商覺最困苦之一事，即在一年中有幾時玻璃窗將起汗水與結冰，不時有許多救濟此種困難之好方法，為吾人所思得，但無一法可作為模範或規則。櫥窗之空位，依其結構而異，並無一律之圖樣，有許多櫥窗，空氣並不關住，且有許多與其店之內部相通，又無屏板為阻隔，故其店內之熱

氣，侵入窗中，於是玻璃窗起汗水矣，此事大有礙於陳列，因如有氣汗水，則陳列自外觀之，不易明顯，故當應用種種方法，以阻止玻璃窗之起汗水。

玻璃窗之所以起汗水者，實因窗內外空氣溫度之不同所致，設窗外之空氣寒冷，而窗內之氣候較窗外為暖，則玻璃窗之內面起汗水，設窗外之空氣較暖，則玻璃窗之外面起汗水；窗外起汗水較窗內起汗水為佳，因窗外起汗水易於揩乾擦亮也。

阻止櫥窗起汗水之法，即為裝置一空氣阻塞器，且櫥窗之小門，除應收人工光線之時，不當時常開啟。取人工光線一時頗重要，設用煤氣燈則其窗中之空氣較電燈為熱云。

設櫥窗中不能裝置空氣阻塞器者，則依余之所知，有一和緩之法，即當玻璃窗拭淨之後，再以甘油擦之，其法祇須傾少許甘油於乾布之上，而以其他極乾之洗皮細擦之。

於營業時間過後，櫥窗中應保守冷空氣一事，亦頗緊要；此事於用人工光時，可用一電氣風扇以助之，用電氣風扇之效果，為能阻止櫥窗中之空氣不致溫暖，此種溫暖之空氣，於翌日之晨，將使櫥窗之玻璃起汗水者也。

當在營業時間後，窗外用遮蓋物或金屬捲網一事，余將特勸店主——設為珠寶商——於街上尙有行人之時，總當使其櫺窗行彼之業務，此種例外之廣造，於日間行之，不費一文，且著者近親見有許多大百貨商店，於秋冬二季，在營業時間之後，其櫺窗仍非常之明者，匪數小時之久。小商人當自行決定彼於傍晚應否用人工光以延長其櫺窗之效用，但余覺此種小費，實為極上算之投資云。

