

<<最新卖家POP创意设计宝典>>

图书基本信息

书名：<<最新卖家POP创意设计宝典>>

13位ISBN编号：9787515308869

10位ISBN编号：7515308869

出版时间：2012-9

出版时间：中国青年出版社

作者：王瑾，戴曦 编著

页数：143

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<最新卖家POP创意设计宝典>>

### 内容概要

以案例为敲门砖，带领您走进POP的世界，为大家开启创意的大门。随着案例讲解的深入，相信大家一定能学到很多表现技巧及制作方法。

也许您一直以为POP需要很强的专业技能才能完成，相信通过阅读和学习本书大家一定能够打破对POP的这种固有看法。

本书每个章节前都有基础知识讲解，这些基础知识有些是在本章节中要用到的，有些将在其后的章节中用到。

基础知识之后，就是发散性案例，并通过设置“Tips”这一版块向大家介绍关键的步骤、创意方法等重点内容。

您可以将这些“Tips”积累起来并进行整合，相信会对您的技巧提升大有裨益。

最后我们还给大家准备了很多参考案例，供您参考和使用。

作者简介

王瑾

IAD艺术设计系统工作室创始人之一

1984年生于北京

2002年考入清华大学美术学院工业设计系

2008年毕业于清华大学美术学院工业设计专业产品设计方向，获硕士学位

2008年任职于吉利大学现代艺术学院讲师

2011年任职于北京卜蜂莲花连锁超市正大集团控股有限公司，任首席商业官办公室总经理，主要负责市场推广设计、超市改造方案的策划与实施戴曦

IAD艺术设计系统工作室创始人之一

1983年生于重庆

2002年考入清华大学美术学院工业设计专业

2006年毕业于清华大学美术学院工业设计专业产品设计方向，获学士学位

2002年任职于北京零壹零美术培训中心，任设计总监

2006年创建北京兮昊文化发展有限公司，从事设计和培训事业，主要负责具体的设计项目和艺术设计的教育推广工作

书籍目录

前言

Chapter 1 新店开张与环境布置

开张啦

1 知识点：基础技法

1.1 POP准备工作

1.2 POP基本功

2 新店宣传平面POP设计

2.1 服饰类店面新店宣传

2.2 食品类店面新店宣传

2.3 化妆品类店面新店宣传

2.4 其他类店面新店宣传

3 新店宣传立体POP设计

Chapter 2 货品宣传与推荐

上货啦

1 知识点：风格与创意

1.1 POP风格区分

1.2 POP创意方法

2 货品宣传平面POP设计

2.1 服饰类店面货品宣传

2.2 食品类店面货品宣传

2.3 化妆品类店面货品宣传

2.4 其他类店面货品宣传

3 货品宣传立体POP设计

Chapter 3 季节促销与宣传

打折啦

1 知识点：配色技巧

1.1 季节的色彩搭配

1.2 醒目的色彩搭配

2 季节促销平面POP设计

2.1 服饰类店面季节促销

2.2 食品类店面季节促销

2.3 化妆品类店面季节促销

2.4 其他类店面季节促销

3 季节促销立体POP设计

Chapter 4 节日促销

过节啦

1 知识点：造型方法

1.1 发现有意思的小节日

1.2 圆圈造型法

1.3 外轮廓造型法

1.4 常见生活用品图例分类

1.5 动物的画法

1.6 常见人物形象的具体画法

2 节日促销平面POP设计

2.1 服饰类店面节日促销

<<最新卖家POP创意设计宝典>>

- 2.2 食品类店面节日促销
- 2.3 化妆品类店面节日促销
- 3 节日促销立体POP设计
- Chapter 5 POP原创素材集
- 1 新店开张与环境布置
- 2 货品宣传与推荐
- 3 季节促销与宣传
- 4 节日促销

## <<最新卖家POP创意设计宝典>>

### 编辑推荐

开店啦！

想吸引更多顾客驻足吗？

有趣的POP一定会给你一个“开门大吉”！

卖场货品众多，怎样让顾客迅速了解产品信息？

POP巧妙恰当的宣传帮你有效提升销售业绩。

怎样让顾客第一时间知道促销打折信息？

赶快制作POP来广而告之。

热闹的节日到了，更少不了POP的身影。

还等什么，用POP将销售推向新高峰吧！

《最新卖家POP创意设计宝典：综合应用篇》简单易学的技法将POP制作化繁为简，详细清晰的操作步骤让初学者轻松上手；大量精彩实例贴近卖场实际，可直接借鉴使用；贴心TIPS蕴含POP设计小秘诀，学习起来更便捷；再结合POP素材库中的内容举一反三，创作出更符合自身需求、更具创新性的POP！

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>