



图解装修系列丛书

图解

解密店铺装修现状，总结店铺装修经验
文字精炼、图文并茂
多种角度探究店铺装修学问
从细节上解开店铺装修盈利之道
省钱省力不上当

商业店铺 装修手册

汤留泉 等编著

 机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

简化开店准备工作，涵盖各类店铺设计，
陈设布置无限创意，轻松迎接客户光临。

图解装修系列丛书

图解商业店铺装修手册

汤留泉 等编著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书详细讲述现代商业店铺装修全过程中用到的方法，以系统的图片配置说明文字描述店铺装修细节，遵循短、平、快的装修行动准则，让读者在短时间内全面掌握店铺装修的精髓。全书分为准备开店计划、设计我的店铺、店铺陈设布置、迎接顾客光临4章，从筹备计划到开业迎宾，辅助指导创业者装修自己的店铺。本书对多种商业店铺的设计、施工做了详细的介绍，满足不同类型店铺的装修需求，让设计者、施工者、管理者、投资者在装修中学习经营方法，在装修中规划美好的前程。本书读者对象为商业店铺的装饰装修从业人员与投资经营者。

图书在版编目（CIP）数据

图解商业店铺装修手册 / 汤留泉等编著. —北京：机械工业出版社，2017. 4

（图解装修系列丛书）

ISBN 978-7-111-56709-7

I. ①图… II. ①汤… III. ①商店—工程装修—图解 IV. ①TU767-64

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第092038号

机械工业出版社（北京市百万庄大街22号 邮政编码100037）

策划编辑：宋晓磊 责任编辑：宋晓磊 于伟蓉

责任校对：王延 封面设计：鞠杨

责任印制：常天培

北京华联印刷有限公司印刷

2017年6月第1版第1次印刷

140mm × 203mm · 5.375印张 · 128千字

标准书号：ISBN 978-7-111-56709-7

定价：35.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

电话服务

网络服务

服务咨询热线：010-88361066 机工官网：www.cmpbook.com

读者购书热线：010-68326294 机工官博：weibo.com/cmp1952

010-88379203 金书网：www.golden-book.com

封面无防伪标均为盗版

教育服务网：www.cmpedu.com

前 言

全民创业的时代已经到来，投资店铺既能集中资金用于国家建设，又能解决一部分社会就业。因此，政府与地产开发商鼓励在住宅区设立商业店铺，建造商圈，繁荣区域经济，节省消费者的购物时间与购物成本。同时为了扩大内需，政府提高税收，设置更多能盈利的商圈有助于国民经济发展。

做大、做强是盈利之道，做小、做精是生存之本。良好的经济效益离不开店铺装修。从设计、施工到验收、营业，这一套短暂而又复杂的流程让所有投资者都感到陌生、无助。本书能帮助投资者建立正确、成熟的装修观念，快速掌握投资、设计、选材、施工、配饰、经营等一系列装修知识，使投资者不再为此感到困惑。

店铺装修不同于家居装修，它讲求短、平、快，一切以市场效益为核心。店铺门面往往位于闹市街头，寸土寸金的地理环境要求装修工程“速战速决”。然而，每个人的精力是有限的，不

可能精通每个专业技术门类，店铺装修是经营的前奏，绝大多数投资者都不太懂设计施工，只要求顺利完成工程，但是装修质量直接影响到最终的效益。

其实，对待装修就像对待自己经营的产品，不必了解产品的原料配方和生产工艺，只要能驾驭市场，将产品、服务成功地推广出去就能获得成功。装饰设计和工程施工的内容复杂，投资者大可不必去系统地学习，只要在本书中把握好装修要领，就能完美地解决问题。本书内容全面、条理清晰、论述精湛，能让投资者快速入门，熟练地掌握装修进程。

本书选用的商业店铺图片大多数为自主拍摄，为作者近年来不断积累的素材，图片精度高，资料来源极其宝贵，店铺设计形式多样，十分迎合当前国内商业店铺的装修潮流。本书内容按装修流程来表述，认知度高，适用于计划装修或正在装修的店铺投资业主、经营者、管理者，同时也适合商业设备经销商、商业店铺设计师、设计专业学生参考阅读。

本书在编写过程中得到了陈庆伟、陈伟冬、董卫中、李建华、霍佳惠、何蒙蒙、胡爱萍、蒋林、贺胤彤、杨梅、卢丹、马一峰、孙未靖、方禹、苑轩、苏瑞、牛旻、刘惠芳、邱丽莎、孙双燕、唐茜、高宏杰、王红英、吴方胜、张航、万阳、付士苔、边塞、杨晓琳、王巧云、王靓云、吴帆、祖赫、姚丹丽等人的鼎力支持与帮助，在此表示衷心的感谢！

编者

目 录

前言

第 1 章 准备开店计划

- 1.1 策划投资项目 / 2
- 1.2 店铺经营管理 / 11
- 1.3 办理房产手续 / 21
- 1.4 准备装修店铺 / 25

第 2 章 设计我的店铺

- 2.1 店铺设计的学问 / 45
- 2.2 服饰店 / 59
- 2.3 餐厅饭馆 / 68
- 2.4 宾馆酒店 / 77
- 2.5 百货超市 / 86

第3章 店铺陈设布置

第4章 迎接顾客光临

参考文献

- 2.6 照相馆 / 97
- 2.7 美容美发店 / 103
- 2.8 休闲娱乐会所 / 112

- 3.1 货架摆放 / 123
- 3.2 商品陈列 / 129

- 4.1 开业庆典 / 141
- 4.2 店铺营业 / 145
- 4.3 经营礼仪 / 155

/ 164



第 1 章 准备开店计划



1.1 策划投资项目

选一个好的投资项目能提高自己的创业信心。一般来说，目前比较成熟的创业项目都具备高投资、高回报的特性，新、奇的项目多少会存在一定的风险，选择它们时就要仔细考察。各种行业都会对装修提出要求，设计新颖、工艺精湛的店铺装修总能吸引投资者的目光。

1.1.1 开店心理准备

开店之前，必须做好以下心理准备：

1. 准备迎接改变

要时刻提醒自己，店铺马上就要开张了，这是属于自己的事业，从此，可能没有节假日，我将时常工作到深夜。无论对企业，还是对投资者个人，开店都是一个大决定，它意味着你将过一种比普通人更忙碌的生活，如果没有心理上的准备，真的干起来，可能会很不适应。

2. 要对风险有正确的认识

做生意的出发点是为了赚钱，但却是有风险的。风险并不可怕，只要心态保持平和，做事有依据，未雨绸缪，就可以将风险控制到最小范围以内。盲目冒险是莽夫的作为，但一个人如果什么风险都不敢冒，那是成不了大器的。开店之前，只有在心理上有正确的风险意识，才能在面对风险的时候，做到有勇有谋。

3. 要有积极的态度

一个人的人生态度决定了人生的高度，态度是一种重要的影响力。开店的过程从来都不会一帆风顺，只有保持积极的态度，才会在面临困难时不畏缩，坚强自信，也才能轻松跨越障碍。

有了良好的心理准备，接下来就要关注行业状况了。

1.1.2 关注热门行业

1. 行业机遇

我国目前正在进行产业结构的大调整，随着调整的步伐加快、范围加宽、力度加大，它所带来的机遇也会越来越多。我国进行产业结构调整的结果是第三产业在国民生产中所占的比重增加了。第三产业主要是指商业、服务业、交通运输业等一般人很容易起步的行业，它不像工业那样需要大量的资金和技术投入，但它要求的从业人员的数量相对较多，它可以使更多的人获得工作机会和创业机会。

2. 热门行业

“热门行业”是一个模糊的概念，但从总体来说，热门行业是新兴的朝阳产业，它发展迅猛，机会很多。热门行业顺应市场经济发展潮流，符合和满足市场的需求。虽然热门行业竞争激烈，人才济济，但从事热门行业既可以锻炼自己的实力，也可以借此实现自身的价值。

热门行业的收入水平高。每一种职业都会给从业者带来一定的职业收入，但各种职业的收入水平千差万别，最高收入与最低收入之间可能相差几百倍，甚至更多。高收入的行业自然会成为人们争相加入的热门行业，但高收入往往与高风险和高投入相对应。因此，作为私营企业主，在从业过程中，必须有成功与失败两种思想准备。

1.1.3 市场调查

开店时的市场调查与一般的市场调查并无什么不同，在此不再加以说明，而只对生活结构、都市结构以及零售业结构三方面的调

查重点加以阐述，以期对开店时的市场调查有所帮助。在具体实施时，则可根据店的规模以及市场定位，斟酌应用其中各点。

1. 生活结构

(1) 人口结构 对目标市场的人口数量进行调查，同时将人口结构依行业、教育程度、消费年龄尺度进行分类了解。

(2) 家庭户数构成 可以通过目标市场家庭户数、家庭人数、成员状况等的变动情况了解人员变化趋势。

(3) 收入水平 可以根据目标市场收入水平来知道消费的可能性与大小，并与其他地区相比较。

(4) 消费水平 了解每一个家庭的消费情形，并根据消费内容来了解各种商品的支出额，作为以后确定商品结构的最重要的参考。

(5) 购买行为 通过对目标市场消费者购买行为的调查，可以获悉其购物活动的范围，还可知道这部分人群选择商品的标准与习惯。

2. 都市结构

都市结构主要涉及五个方面：

(1) 地域状况 对地域与自然环境都要调查了解，这是因为商品与气候因素有相当的关系。

(2) 交通 调查时要考虑交通路线、往来车辆班次、载送量等要素。

(3) 繁华地段 如果选择在热闹地段开店，则在地价及租金上都将所耗不菲。因此，在投资成本提高的情况下，如何有效运用地段优势，是在繁华地段开店的考虑事项。（图1-1、图1-2）

(4) 各项都市机能 比如行政管理、商品流通、娱乐等机能，都将成为人口流量集中的诱因。

(5) 都市未来发展计划 如交通网的开发计划、社区发展计划及商业区的建设计划等。



图1-1 商业广场 地价、租金不菲，但属繁华地段，人流量大



图1-2 商业步行街 地价、租金相对较贵，店铺规模较大，交通便捷

3. 零售业结构

零售业结构主要涵盖以下内容：

(1) 地域销售趋势 对地域内的店铺营业面积、店员数量、营业额等项目做调查，尤其要了解该地区的发展过程。

(2) 行业、店铺销售趋势 对该地区内店铺中商品构成内容、顾客阶层等做调查，才能了解市场竞争情形，并据此分析、了解该地区特性。

(3) 大型店铺销售趋势 因为大型商店的销售动向对于地区内的竞争状况具有一定的影响力，所以，无论开设大、中、小型店铺，在开店之前，都必须对现有大型店铺的规模、营业额、商品构成、商品设施等信息加以调查，以此作为开店时的参考。

1.1.4 店铺定位

店铺定位是指在有效且可以掌握的商圈内，针对不同投资者的需求层次及消费形态，提供恰当的商品类别和属性，以期在顾客心目中建立鲜明而独特的店铺形象。

店铺的定位直接影响到该店铺的销售业绩，因此，开店之前，应判定所在区域顾客群属性，调整商品结构，以满足顾客的需求。在做店铺定位时，应考虑经营者的理念、财务能力、店铺规模、竞

争状况及商圈特性等因素。同时，顾客层次、顾客心理等诸多要素的变化都会影响经营业绩，因此，经营店铺必须经常改变商品策略及经营方向。

明确店铺定位，是避免劳而无功开店败局的第一道防线。确定一家店铺的定位必须考虑以下几因素：

1. 商圈内的人口情况

目前，许多大中城市都相对集中地形成了各种功能区，比如商业区、大学区、住宅区、旅游区等，在不同的区域开店，自然要相应地调整店铺的定位。根据“1：4法则”，店铺的定位必须瞄准商圈内的20%的主力顾客。

2. 目标顾客的收入水准

在城市各种高档社区和别墅区等富人聚居之处，自然应该与其消费水平相适应，开些定位比较高的店；反之，在经济适用房集中的小区开店，店铺的定位就要做适当的调整，如果一味追求高档，结果必定是门庭冷落车马稀。（图1-3、图1-4）



图1-3 购物中心 店铺多为品牌服装店等，顾客收入水平较高



图1-4 零售店、小餐馆 多集中在住宅区周围，顾客消费少

3. 消费意识和品味

不同层次的顾客，其消费的格调也不相同，因此在店铺定位时，要根据不同的主力顾客进行不同的定位。

1.1.5 店铺投资

1. 开办资金

开店之前，必须筹集一定数量的开办资金，作为开展经营活动的经济基础。以个人独资形式开办的店铺，我国法律对其注册资金未做限制；而注册为有限责任公司的店铺，法律则规定了其注册资金的最低限额。一经申报批准，注册资金就成为公司资产，投资人成为股东，其合法权益受到法律的保护。

开店时需要的资金主要有存货投资、应收账款投资、固定资产、尚未达到营业损益平衡点以前预期负的现金流量，以及意外损失基金。

(1) 存货投资 它通常是由所计划的年销售额和存货周转率来决定的。

(2) 应收账款投资 应收账款是顾客所欠的购货款。

(3) 固定资产 这部分资金主要是用于建筑、占用土地以及设备上的资金需要，具体数额还要看这些建筑和设备是购置的还是租赁的。

(4) 预期负现金流量 通常很少有新店能够在一开始就达到营业损益平衡，一般要经过一定时间以后才可能有利可图，在此期间，新店可能会遇到负现金流量，这就需要投资来达到收支平衡。

(5) 意外损失基金 在为新店计划资金来源时，难免会有意想不到的开支，为了应付这些意外的费用开支，新店需要有可以动用的准备金。意外损失基金约占总投资的15%~20%。

2. 设备投资

决定开店之后，就需要估算开店时用于设备上所需投入的资金数目，了解及解决财务费用上的需求。一般情况下，开店所需的设备投资主要有以下几个方面：

(1) 装修 在店铺的装潢设计方面,店主最先考虑的是定位及主要顾客层。目前,店内营业面积至少达到 30m^2 才能满足顾客购买商品的需求,同时,在装潢上,店内色调必须满足顾客的心理。

(2) 空调 目前,店铺使用的空调设备有悬吊式和直立式两种。悬吊式的优点是不占空间,使店内货架增加,商品的结构增强,营业额随之就提升;缺点是制冷效果较差,价格较高。直立式的优点为制冷效果较高、价格较便宜,缺点是占空间,如果店面面积不大,直立式会影响商品的结构以及营业额的提升。以 30m^2 的营业面积计算,使用悬吊式冷气系统,比直立式冷气系统耗能高。

(3) 水电 在店内的所有工程中,最为复杂、工程品质要求最高的就是水电。在施工期间,从配线、拉管到装开关箱,从送电照明、给水与排水到消防安全,所有过程和材料的品质皆需严格要求,整个店铺才能达到安全、美观、实用的标准。

(4) 货架 功能是陈列商品,让顾客在店内很容易找到所需的商品。货架的构成有陈列货板、棚板、前护网、侧护、背网、挂钩等。(图1-5)

(5) 招牌 亮度与色调是促使顾客入店的主要原因,因此,招牌的设计与装置要做到色泽让顾客接受,位置明显、亮度适中等。

(图1-6)



图1-5 货架 用来陈列商品,配有价格标签插槽



图1-6 店铺招牌设计 招牌醒目,用来吸引顾客注意并进店消费

(6) 收银机 一般情况下,一家店铺需要购买2台及以上的收银机,其中一台发生故障时,另一台还可以使用。

以上是硬件及设备的投资预估。另外,还有一些项目并未包括在内,如贴地砖、拆除墙壁、装落地铝门窗等。除了上述涉及的设备外,如果投资者另外增加其他设备,则此部分费用需要重新计算。

1.1.6 特色主题

就店铺而言,有一个鲜明的、能吸引人的主题可谓是极其关键的。

主题店的经营项目一般与经营者过去的工作相关联,过去的经验使其有可能在这方面产生灵感,在另起炉灶、新店开业时,最适合建主题店。经营主题店不像经营已固定模式的店铺那样需要经验积累,可能在开业后一段时间内靠口碑效应造就一批固定顾客,但是,在开业初期,由于知名度低,生意难免冷清,这是其不足之处。

主题店需要开设在可保证一定数量顾客的大商圈内,否则利润不高,店铺难以维持经营,因此,主题店的理想商业位置是大都市的市内及其近郊。只要目标顾客集中于某一地域,主题店就可以选择在那里,而不一定要在市中心,如专为大学生服务的主题店,就可以设在大学区。

1. 餐饮主题

吃饱肚子乃是生存的第一要素。俗话说“民以食为天”,吃对于人类来说是头等大事。餐饮业,有着广阔而美好的前景,尤其是小吃店,它相比于其他餐饮店来说,具有投资少、操作简单、见效快的特点。(图1-7)

小吃店一般请1~2人便可,能放下七八张小桌的空间就行,店

铺适当装修，尽量给人以明亮整洁的感觉。小吃店可设置在车站、闹市区、居民区、商业中心、公园及学校附近。现在全国各地都在兴建小吃一条街或小吃城，这是极好的开店机会，因为小吃一条街或小吃城一般很快就会名声在外，是聚客的最佳经营场所。但开小

吃店切忌把各种风味小吃都聚在一起，应当重点推出1~2种风味小吃，只有特色明显，顾客才会越来越多，招牌也才会越来越响。

2. 女性主题

在商场上流行一句话：“女人的钱最好赚”。的确，女性天生爱美，她们往往不惜代价来打扮自己，或把钱花在美容美发上，或花在服装上，或花在饰品上。

女性是市场的宠儿，是消费的主力军。因此，如果准备开店大干一番，那么，把思路对准女性这一消费群体，必将大有收获。瞄准女性开店，可以开时装店、女性内衣店、手提包店、装饰品店、珠宝首饰店、巧克力店、甜食店等。（图1-8）

3. 居家主题

家庭虽小，其容乃大。当今，家庭劳务社会化的趋势越来越明显，家庭主妇的烦恼必将由更先进方便的设备和更热情周到的服务



图1-7 快餐店 投资少、操作简单、见效快，但要有特色菜品



图1-8 服装店 类型多为女性服装店和童装店