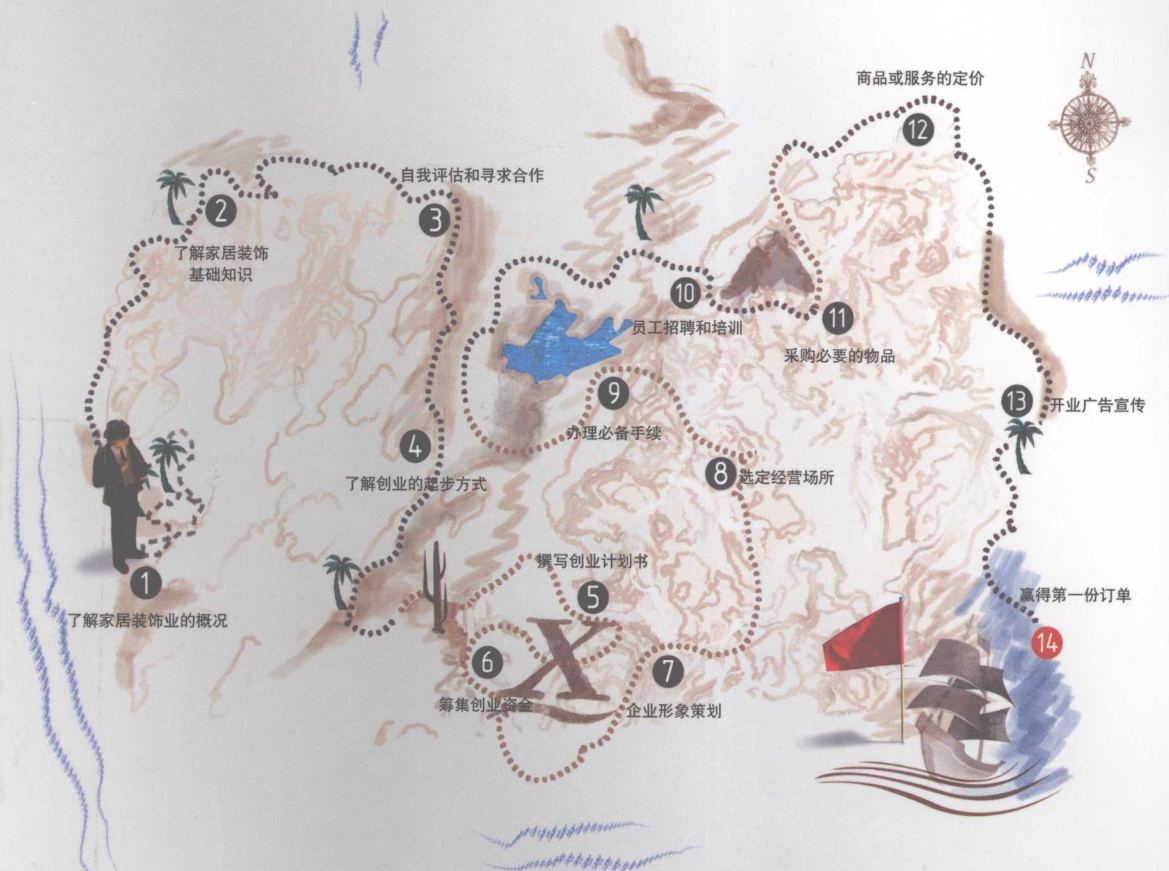


草根创业

家居装饰业创业路线图

主编□于富荣 赵彦□编著



中国创业教育蓝皮书

草根创业

家庭类创业创业路线图

王健 王健 王健 王健

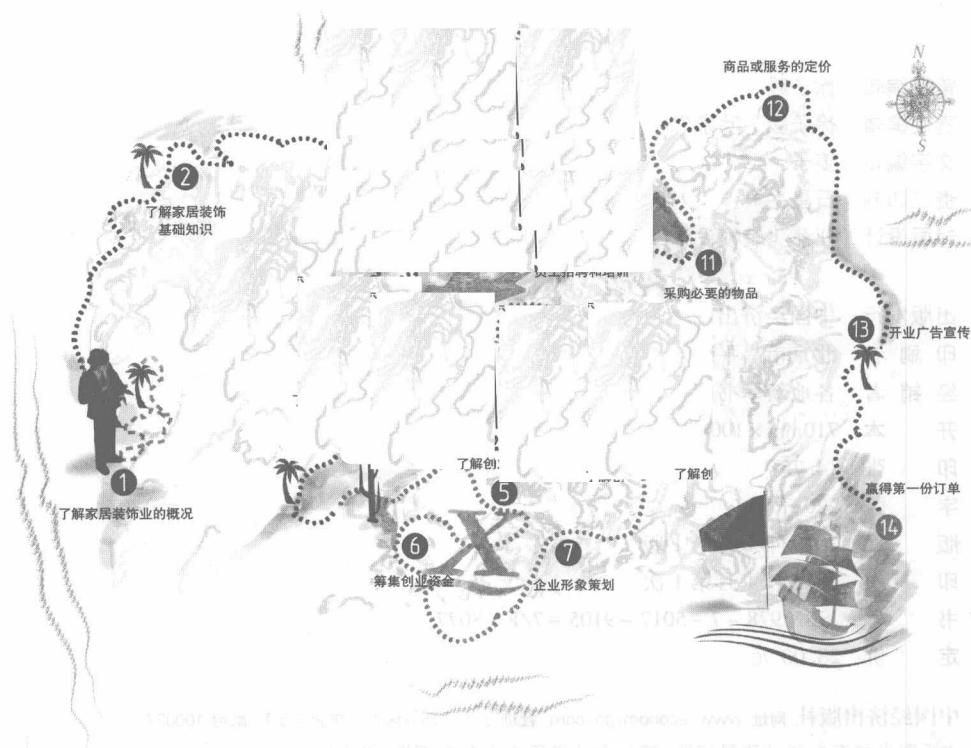


中国创业教育蓝皮书

草根创业

家居装饰业创业路线图

主编□于富荣 赵彦□编著



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

草根创业：家居装饰业创业路线图/赵彦编著

(草根创业丛书/于富荣主编)

北京：中国经济出版社，2010.1

ISBN 978-7-5017-9105-7

I. 草… II. 赵… III. 室内装饰—建筑企业—工业企业管理—中国 IV. F426.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 029025 号

策划编辑 徐子毅
责任编辑 徐子毅 叶亲忠
文字编辑 姜子
责任印制 石星岳
封面设计 任燕飞装帧设计工作室

出版发行 中国经济出版社
印刷者 北京市昌平新兴胶印厂
经销者 各地新华书店
开 本 710mm × 1000mm 1/16
印 张 14.75
字 数 220 千字
版 次 2010 年 1 月第 1 版
印 次 2010 年 1 月第 1 次
书 号 ISBN 978-7-5017-9105-7/F · 8077
定 价 28.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题,请与本社发行中心联系调换(联系电话:010-68319116)

版权所有 盗版必究(举报电话:010-68359418 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话:12390)

服务热线:010-68344225 88386794

序 言

人人都渴望成功，然而谁能领你走上成功之路呢？

最佳答案应该是：创业。

“创业”，这是一个极具诱惑力的字眼。自改革开放以来，已经有无数人走过了这条路。一大批创业英雄从中脱颖而出，跻身“精英阶层”。这些人的名字至今仍熠熠生辉，他们是柳传志、刘永好、史玉柱、牛根生、马云、俞敏洪……

然而，更多的人在创业途中败下阵来，继续留在了“草根阶层”。其中一些人仍在“秣马厉兵”，随时准备“卷土重来”。

同时，以“80后”为代表的年轻一代，或是受严峻的就业形势所迫，或是厌倦了“朝九晚五”的生活，也逐渐加入到创业的队伍中来，成为一支生力军。一些先行者甚至已坐拥千万、亿万身价，令人不得不感叹“英雄出少年”！

无数迹象表明，我们将迎来一个创业的时代。确切地说，是“草根创业”的时代。这个时代百业振兴，人们的消费观念不断更新，从而为创业者提供了无数机会。

在当今所有的热门行业中，家居装饰业无疑是热门中的热门。

进入21世纪以来，随着居民收入的增加以及房贷政策的放宽，越来越多的人拥有了自己的房子。但有数据显示，到目前为止，国民中拥有自主产权房屋的比例仍相当小。这预示着房地产业即使偶尔遇“冷”，从长远来看，也仍是名副其实的“朝阳”产业。

有了房子，自然离不开装修。现代人普遍追求个性化、时尚化的生活，家居装饰方面已不满足于简单铺铺地、刷刷墙了，他们需要更专业的

服务，好让自己的家变得更温馨，住得更舒适。家居装饰消费已成为居民生活消费的一个重要组成部分，所占比例还在不断扩大。因此，家居装饰业拥有巨大的发展空间。

如果说房地产业是富豪们的竞技场，那么家居装饰业就是草根们的大舞台。它具有门槛低、投资小、利润稳定的特点，成为草根们创业的最佳选择之一。

然而，进入家居装饰业并非轻而易举之事。就从事装饰工程设计而言，创业者既要充分了解市场环境、掌握各种行业基础技术，又要熟悉开办公司的一系列流程，还要担负开业后的经营、管理重任，其中任何一个环节把握不好，就可能在创业的道路上迷失方向。现实中，很多创业者由于未能合理规划、循序渐进，不得不含恨中途退场。

有鉴于此，本书特意为家居装饰业创业者们描绘了一幅完美的“创业路线图”，希望帮助大家解决“起步难”的问题。全书内容新颖、资料翔实、实用性强，是家居装饰业创业者们不可或缺的案头工具书，对于业内管理人员也有一定的指导意义。

编 委 会

主 编：于富荣

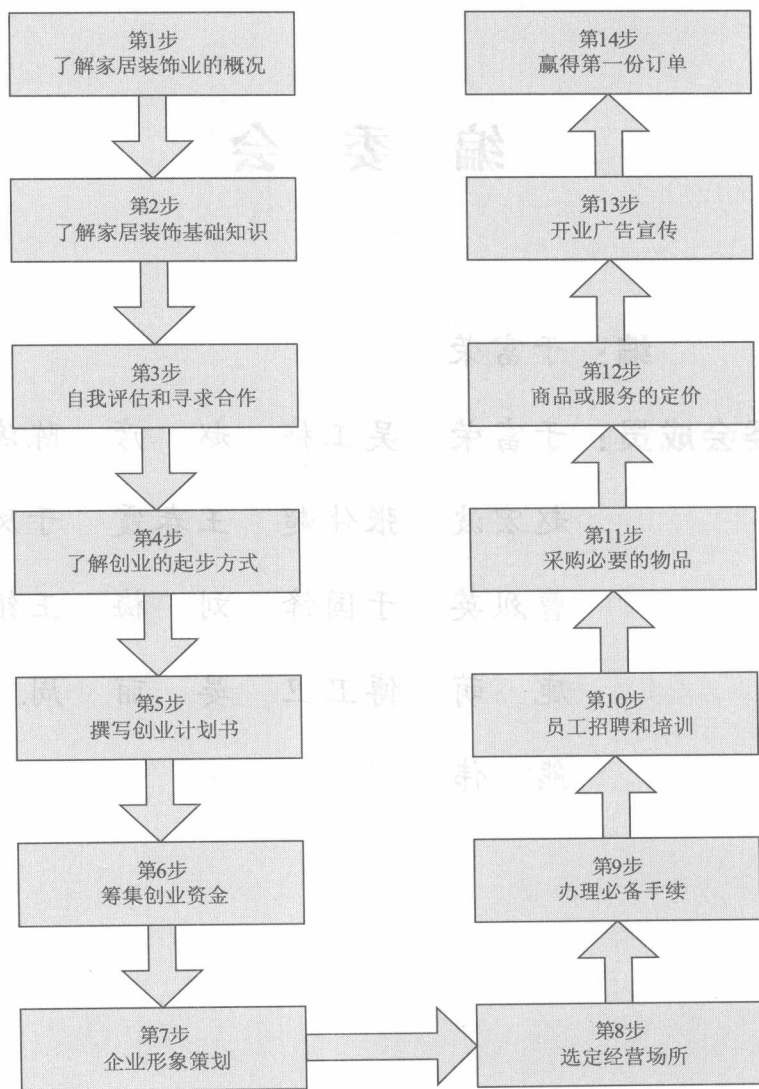
编委会成员：于富荣 吴玉梅 赵 彦 陈海涛

赵宏波 张伟超 王春霞 于凤莲

曹烈英 于国锋 刘 梅 王银锁

鹿 萌 傅卫卫 晏 丽 周 婷

熊 伟



家居装饰业创业路线图

序言/1

上篇 家居装饰业创业路线图 / 1

第1步 了解家居装饰业的概况 / 3

家居装饰业：机遇与挑战并存 / 3

家居装饰业 30 年变迁史 / 5

从简而行——家居装饰新潮流 / 6

家居装饰业的经营方向 / 8

第2步 了解家居装饰基础知识 / 12

住宅结构知识 / 12

设计美学知识 / 14

装饰材料知识 / 17

施工工艺知识 / 18

第3步 自我评估和寻求合作 / 23

成功创业者的特质 / 23

寻求好的合作者 / 26

从现在开始建立人脉 / 28

第4步 了解创业的起步方式 / 30

适合小本创业者的起步方式 / 30

选择起步方式须知 / 32

加盟特许连锁机构 / 34

第5步 撰写创业计划书 / 39

创业环境调查 / 39

创业计划书的要点 / 41

撰写创业计划的步骤 / 43

创业计划书范例 / 46

第6步 筹集创业资金 / 52

创业资金预算 / 52

筹集创业资金的要点 / 54

筹集创业资金的方式 / 55

和银行打交道的诀窍 / 58

第7步 企业形象策划 / 61

企业名称的有关规定 / 61

企业商号的一般要求 / 63

常见的商号命名法 / 65

建立企业标志系统 / 67

第8步 选定经营场所 / 70

如何选择经营场所 / 70

租房前的考察工作 / 72

租金谈判的诀窍 / 74

签订房屋租赁合同 / 76

第9步 办理必备手续 / 79

申办营业执照 / 79

开立银行账户 / 82

办理税务登记 / 84

第10步 员工招聘和培训 / 87

员工招聘计划 / 87

员工招聘流程 / 89

新员工的培训 / 92

第11步 采购必要的物品 / 95

装饰工程公司的采购 / 95

家居产品零售店的采购 / 98

如何控制采购成本 / 100

第12步 商品或服务的定价 / 104

企业定价的目标 / 104

装饰工程公司的定价 / 106

家居产品零售店的定价 / 108

折扣价格的制定 / 109

第13步 开业广告宣传 / 112

广告媒体的选择 / 112

广告战略的制定 / 114

打好“绿色”牌 / 115

开业广告注意事项 / 116

第14步 赢得第一份订单 / 119

争取宝贵的“第一单” / 119

搜集有用信息 / 121

企业核心竞争力 / 122

业务员管理要诀 / 124

中篇 家居装饰业创业项目要点 / 127**家装工程公司 / 129**

小型家装公司的生存空间 / 129

家装企业资质的认定 / 131

家装工程的一般流程 / 134

家装工程的前期准备 / 136

家装工程的预算 / 138

家装合同的签订 / 140

家装中的“禁区” / 141

家装合同的履行 / 143

常见合同纠纷及处理 / 146

家装设计公司 / 150

家装设计公司的主要工作 / 150

居室的“人性化设计” / 152

设计公司的资质及条件 / 154

设计合同的签订 / 156

家装监理公司 / 159

家装监理存在的基础 / 159

家装监理的主要工作 / 160

开办家装监理公司要点 / 162

家居产品零售店 / 164

建材零售业态简析 / 164

家居饰品零售业简析 / 166

家居饰品店的选址 / 168

特色家具专卖店 / 169

家居布艺店 / 170

创意家居用品店 / 172

家居特色服务 / 176

家居清洁公司 / 176

家居绿化公司 / 178

家居彩绘工作室 / 180

下篇 家居装饰业创业期的日常管理 / 183

日常人事管理 / 185

创业期更要“以人为本” / 185

如何激励员工 / 187

初步建立规章制度 / 189

日常财务和成本管理 / 192

读懂资产负债表 / 192

从利润表看利润构成 / 194

成本控制的原则和方法 / 196

经营绩效评估 / 198

日常税务筹划 / 201

家居装饰企业应纳税种 / 201

税务筹划与偷税、避税的区别 / 204

合理节税的方法 / 206

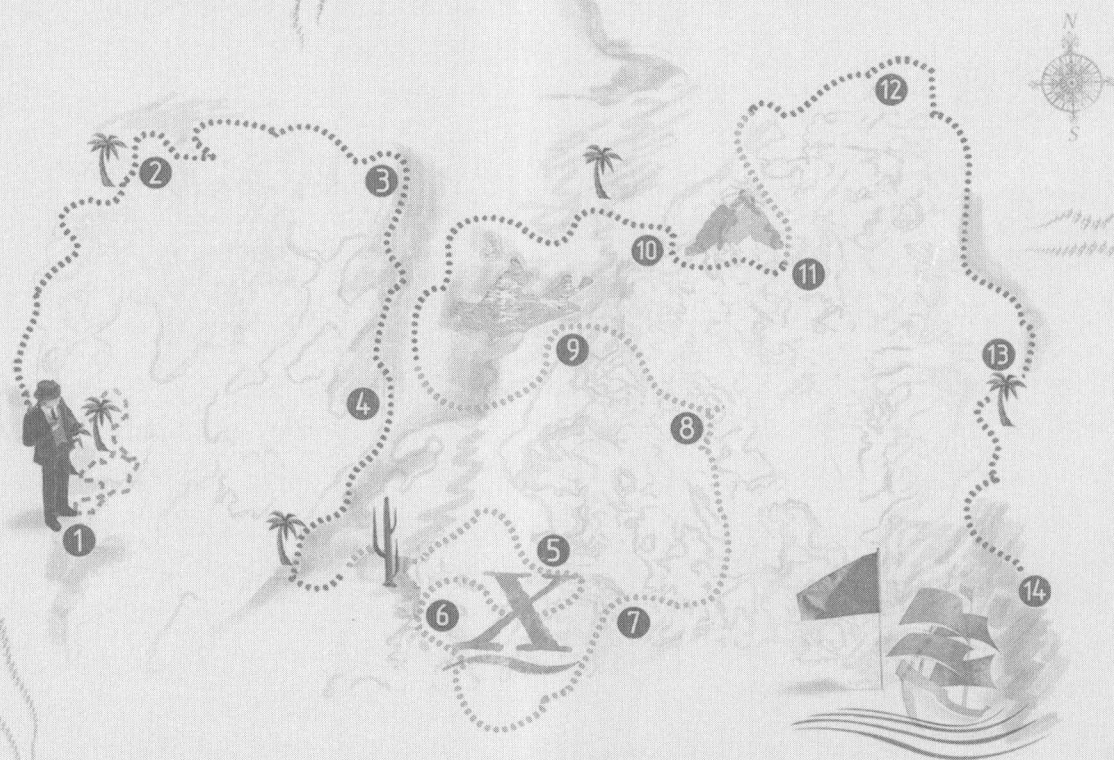
附录 / 208

《合伙企业法》主要内容摘录 / 208

《商业特许经营管理办法》 / 215

上
篇

家居装饰业创业路线图





第1步 了解家居装饰业的概况

家居，这是近几年兴起的一个流行词汇。二三十年前，我们的父辈上午从单位分套房子，下午就能搬进去，这样的时代已经一去不复返了。如今，有房一族越来越多，谁不想把新居好好装饰一番，为全家人营建一个健康、温馨的家居环境呢？想想中国的13亿人口吧，家居装饰这个行当，能不“火”吗？

家居装饰业：机遇与挑战并存

我国1998年的住房改革，将房地产业推进了一个辉煌时代。“水涨”必然“船高”，我国家居装饰业也开始持续繁荣。据有关数据显示，经过10多年的高速发展，家居经济已迅速崛起为中国经济不可或缺的组成部分。

随着城市化的迅速发展、城乡居民生活水平的不断提高，人们对住宅及住宅装饰产生了巨大需求。居民个人购房比重不断上升，对家居装饰的潜在需求转变为现实需求。城镇富裕家庭花几万、十几万甚至几十万装饰住宅，已算不上什么新鲜事，农村家庭的住宅装饰消费也达到了新的水平。因此，我国家居装饰业蕴涵着巨大的潜力。

2007年，仅家庭房屋装饰一项，产值即达到9000亿元，约占当年全国建筑装饰行业产值（1.3万亿元）的70%。据有关部门预测，到2010年，我国人口将达到13.77亿人，城市人口达6.7亿。初步目标是城市人

均住宅达 28 平方米,农村人均住宅达 33 平方米,预计全国建筑装饰业产值将达 2 万亿元,其中家居装饰将占一半以上的比重。可以预见,在今后一段很长的时间内,我国居民对家居装饰的需求量还将进一步增加。

在家居行业快速发展的过程中,一些资深的业内人士也开始探索行业的发展规律,预测行业未来的走向。

2005 年年底,首届中国家居行业的顶级论坛——“变革中的中国家居行业:2005(博鳌)中国居家论坛”在海南博鳌举行。家居行业的领军人物和专家学者济济一堂,提出了行业发展前景与核心竞争力等焦点问题。

中国加入 WTO 后,家居行业竞争日益激烈。一方面,随着国民消费水平的提高,对家居行业提出了更高要求。另一方面,国外大型家居企业的进入,对中国家居企业构成了极大威胁。但是在与会的代表们看来,家居行业是一个必将持续发展的大市场。

在“2005(博鳌)中国居家论坛”上,许多企业家、经济学家认为,家居行业的发展趋势,首先是“四有”,即有市场、有机遇、有潜力、有希望。

这次大会讨论最多的还是竞争问题,在国际市场是中外家居大企业的竞争,在国内市场则主要是国内外大企业和中小企业、个体经营者的竞争。一些企业家明确表示:竞争时代已经来临!

对准备进入家居装饰业参与市场竞争的创业者而言,除了要看到行业发展所带来的机遇外,还要看到目前和今后一段时期所面临的危机和挑战。

首先看国内因素。这两年,家居装饰行业上游产业——房地产业动荡不安,使家居行业的不确定性因素增多。国务院九部委于 2006 年出台了关于调控房地产市场的六条政策(简称“国六条”),成为房地产市场走向理性化的重要标志。房地产业的“降温”,自然引起了家居装饰行业的“感冒”。规模较大的家装公司、建材商、家居卖场、家具商、家居饰品商都受到不同程度的影响。

其次看国外因素。随着全球金融风暴愈演愈烈,中国经济自改革开放 30 年来受到了最为严重的挑战。2008 年,家居装饰市场的销量较去年同期有一定下滑。但是,相比于金融等行业而言,家居装饰业的“冬天”并不太冷。一些新颖、廉价的家居产品和家居服务,反而迎来难得的发展契机。