

Home

揭秘家居装饰 赚钱的门道……

你是否想开一家家居装饰店，却不知从何入手？
你是否想知道家居装饰品有哪些风格种类，又该如何定价？
你是否想知道家居装饰店应该如何规划布局才能吸引顾客？
你是否想知道家居装饰店如何经营才能赚得盆满钵溢？

勾红娟◎编著



简单的赚钱方式
时尚的赚钱理念
新颖的赚钱绝招

民主与建设出版社

揭秘家居装饰 赚钱的门道

勾红娟◎编著

民主与建设出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

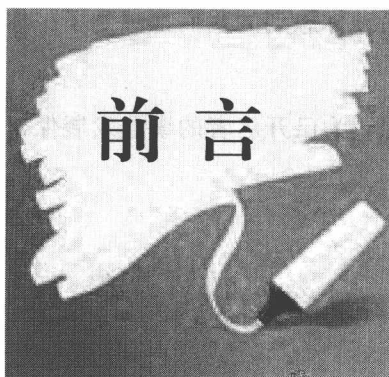
揭秘家居装饰赚钱的门道 / 勾红娟编著. —北京:
民主与建设出版社, 2010. 10
ISBN 978 - 7 - 5139 - 0024 - 9

I. ①揭… II. ①勾… III. ①室内装饰 - 建筑企业 -
工业企业管理 - 中国 IV. ①F426. 9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 184574 号

©民主与建设出版社, 2010

责任编辑 闵 建
封面设计 杜 帅
出版发行 民主与建设出版社
电 话 (010) 85698040 85698062
社 址 北京市朝阳区朝外大街吉祥里 208 号
邮 编 100020
印 刷 香河县宏润印刷有限公司
成品尺寸 170mm × 240mm
印 张 16
字 数 200 千字
版 次 2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978 - 7 - 5139 - 0024 - 9
定 价 32.00 元
注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。



家居装饰业，市场潜力巨大，发展速度极快。它不但是人们“衣、食、住、行”中的一个重要组成部分，还涉及人们的生活质量，因而备受社会大众的关注，从而成为一个方兴未艾的“朝阳行业”。

人们在家庭装修时传统观念的改变，带动了家居饰品的发展。在物质生活高度发展，精神生活愈加讲究的年代，生活体验式营销、整体家居模式的推崇让饰品从一个跑龙套的角色变成了举足轻重的配角，甚至可以谈得上是二号主角。人们不再追求过于复杂的装修，而是更注重后期的软性装饰，包括摆设、布艺、灯饰、室内色彩搭配等，既能彰显个性，又能够轻易地通过改动来增加家居“品位”，家居饰品由此变得大受欢迎。

因此，开一家有特色的家居装饰店就成了中小投资者投资创业的优先选择。

本书就为你全面揭示家居装饰赚钱的门道。从家居店的商机开始，到做好开店准备，到确定经营内容；从取个响亮的店名，到筹集开店资金；从选择开店的“黄金宝地”，到设计一个抢眼的门脸；从店内商品的陈列

前
言





揭秘家居装饰赚钱的门道

技巧，到开展特色经营的秘诀；从牢牢抓住顾客的绝招，到打出知名度的方法；从员工队伍的锻炼，到财务管理、合理节税；从加盟连锁、借力打力，到虚拟开店、网上淘金……总之一句话，你想到的我们都想到了；你没想到的，我们也替你想到了。

我们的目标是：使创业者实现开店梦想，为已开店者的事业发展保驾护航。

编 者

目 录

CONTENTS

第一章 家居装饰你了解多少

一、家居装饰的概念/ 3

1. 家居装饰的概念及内容/ 3
2. 家居装饰的“软装饰”和“硬装饰”/ 3
3. 家居装饰品的特点/ 4

二、家居装饰业的概况/ 6

1. 家居装饰业的过去/ 6
2. 家居装饰业的现在/ 6
3. 家居装饰业的未来/ 7

第二章 家居装饰店开店流程全攻略

一、选择比行动更重要——准确的定位是开店的良好开端/ 11

1. 进行市场调查和 SWOT 分析/ 12
2. 对开店者自身进行定位/ 13
3. 对自己的家饰店进行市场定位/ 14

4. 对自己的家饰店进行产品定位/ 15

5. 对自己的家饰店进行顾客定位/ 17

二、“兵马未动，粮草先行”——如何合理地筹集开店资金/ 20

1. 资金不足的危害/ 20

2. 筹集资金三部曲/ 21

3. 筹集资金过程中应注意的问题/ 25

4. 亲情奉献：合伙开店协议书样本/ 31

三、正确选址是成功的一半——如何找到你的黄金旺铺/ 36

1. 店址决定“钱途”/ 36

2. 好店址在哪里/ 37

3. 选址注意事项/ 40

4. 家居装饰店开店选址三步骤/ 41

5. 不同的店址决定了不同的经营方式/ 43

6. 小风水中的大秘密：选择店址的风水经/ 48

四、不做默默无闻的无名小店——给你的店铺取个好名字/ 52

1. 为什么要给店铺取个好名——好店名就是店铺的眼睛/ 52

2. 好店名的取名原则/ 53

3. 起名五忌/ 55

4. 亲情奉献：家居装饰店参考店名/ 56

五、让你的店铺正规又合法——家居装饰店执照办理全攻略/ 58

1. 办理个体户营业执照的流程/ 58

2. 如何办理营业执照及税务登记/ 59

六、“内外兼修”——打造你的黄金店面/ 63

1. 磨刀不误砍柴工——装修前的准备工作要到位/ 63

2. 装修流程一览表/ 64

3. 装修过程四步走/ 66
 4. 家居装饰店装修要遵循的六大原则/ 80
 5. 家居装饰店铺装修省钱小窍门/ 88
 6. 亲情奉献：店铺装修合同/ 89
- 七、巧妇难为无米之炊——好的商品是家居装饰店成功的关键/ 94
1. 宁缺勿滥的进货理念 / 94
 2. 选择多元化的进货渠道/ 95
 3. 巧妙地选择供货商/ 98
 4. 初次进货有诀窍/ 100
 5. 商品定价小揭秘/ 102
 6. 商品陈列也是一门学问/ 106
- 八、好店员是你的左右手——如何选到好店员/ 111
1. 什么样的店员才是好店员/ 112
 2. 为什么好店员是店主的左右手/ 113
 3. 怎样招聘及挑选店员/ 114
 4. 做好培训，让员工轻车熟路/ 116
 5. 用制度“打造”好店员/ 117
 6. 亲情奉献：留住店员的人先要留住店员的心/ 119
- 九、万事俱备，只欠东风——开业大吉/ 122
1. 开业时间有讲究/ 122
 2. 开业宣传巧聚人气/ 123
 3. 新店开张需要注意的问题/ 126

第三章 家居装饰店的经营策略指南

一、新手开店经营指南/ 131

1. 新手开店, 兴趣是关键/ 131
2. 开店这事, 别给自己太大压力/ 132
3. 家饰新手开店五大注意/ 133
4. 亲情奉献: 新手防骗防盗必看/ 135

二、家居装饰个体店经营策略/ 138

1. 信誉是店铺的靈魂——商品可以打折, 经营者诚信不能打折/ 138
2. 商品是店铺的支撑/ 140
3. 顾客不是上帝, 而是朋友/ 142
4. 服务是金/ 145
5. 商品销售要讲究策略/ 148

三、家居装饰连锁加盟店经营策略/ 154

1. 选择一个好的品牌、好的连锁加盟企业是成功的第一步/ 154
2. 连锁加盟店经营的技巧/ 161
3. 亲情奉献: 签订加盟合同时需注意的十大事项/ 165

四、家居装饰网店的经营策略/ 169

1. 首先要明确, 家居装饰店是否适合在网上开店/ 169
2. 好的经营策略是网店赚钱的武器/ 173
3. 网店经营有技巧/ 183
4. 网店卖家六忌/ 185
5. 亲情奉献: 网店店主防骗术/ 186

第四章 家居装饰店的管理策略指南

一、店面管理——大处着眼，细节着手/ 191

1. 店面安全管理——防患于未然/ 191
2. 店面卫生管理——装扮好店铺的脸面/ 195

二、财务管理——会赚钱，更要会管钱/ 196

1. 做好店面财务管理的六大作用/ 196
2. 店面财务管理常犯的四大错误/ 197
3. 店面现金、流动资金管理/ 198
4. 店面账务管理/ 200
5. 店面收银管理/ 202
6. 严格控制成本/ 205

三、店员管理——小中见大，张弛有道/ 207

1. 让管理从尊重开始——尊重店员，就是尊重自己/ 208
2. 掌握激励店员的秘诀/ 211
3. 进行人性化管理，防止优秀店员流失/ 213
4. 亲情奉献：松下幸之助关于领导管理员工的21点技巧/ 219

四、顾客管理——顾客就是店铺的生命/ 221

1. 知己知彼，百战不殆——全面了解你的顾客/ 221
2. 忠诚的顾客是最宝贵的财富——培养顾客忠诚度/ 223
3. 有的放矢——实行顾客档案管理/ 224
4. 留住顾客——实行顾客满意度管理/ 227
5. 维护老顾客，挖掘新顾客/ 231
6. 亲情奉献：顾客满意度调查表/ 234

五、商品管理——商品是店铺的血液/ 235

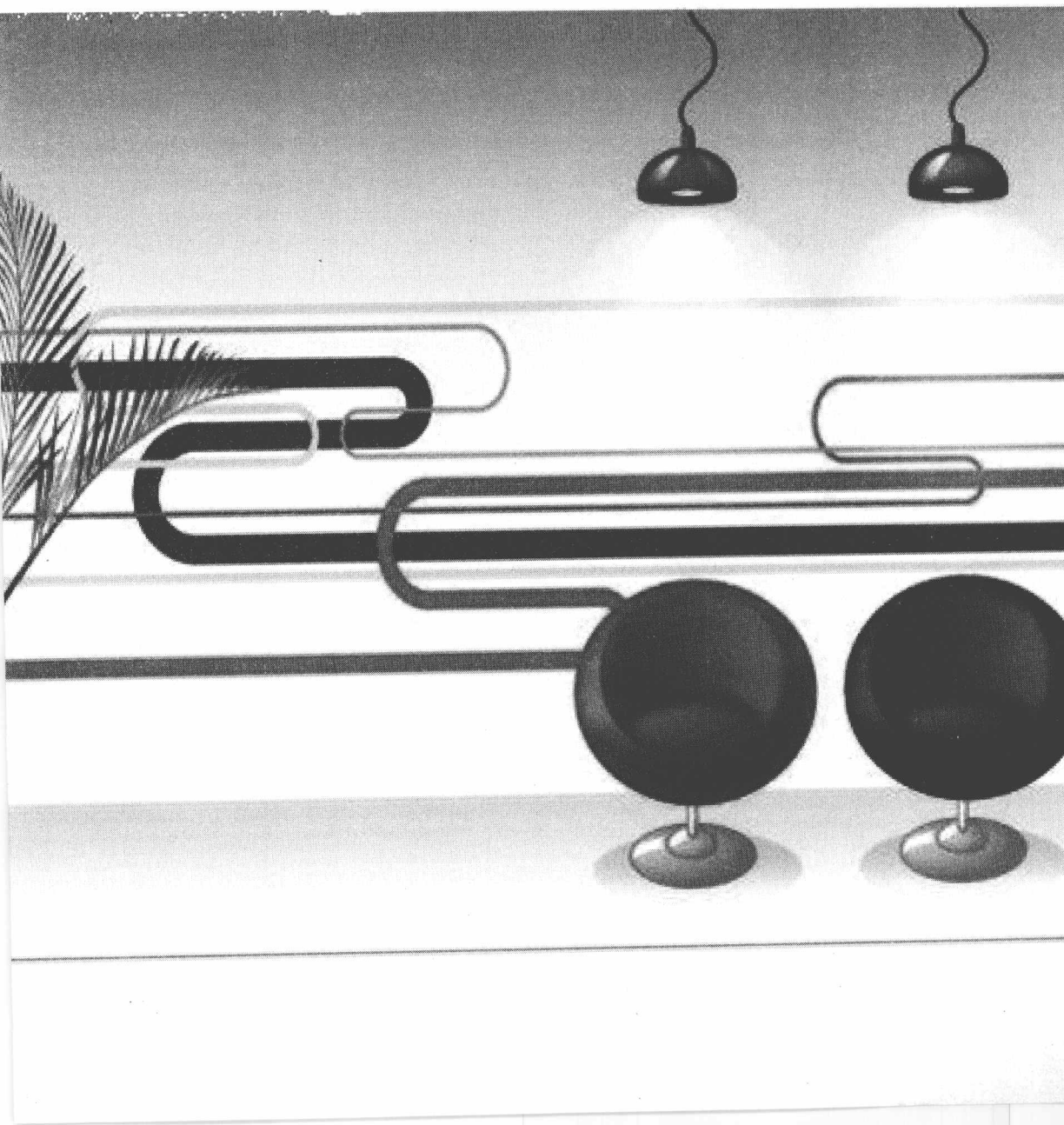
1. 商品构成/ 235

2. 商品存货管理/ 236

3. 商品盘点/ 239

第一章

家居装饰你了解多少





一、家居装饰的概念

1. 家居装饰的概念及内容

近 10 年来房产资源和家居环境的改善,以及人们对家庭装饰的要求不断提高,促使人们的消费观念也在不断地转变,人们对家居装饰的需求愈来愈大,从而刺激和推动了家居装饰行业的发展和壮大。那到底什么是家居装饰呢?

家居装饰是在满足使用功能的前提下,依据美学原则,采用科学的方法、适当的材料和正确的结构工艺,塑造美观、实用、舒适的室内生活空间。

家居装饰的主要内容包括:一是建筑内部固定表面的装饰,二是可移动设备的装饰和布置。内容分为墙面装饰、地面装饰、顶棚装饰、门窗装饰、家具布置、灯光配置、水电配置、美化配置等。

2. 家居装饰的“软装饰”和“硬装饰”

硬装饰,顾名思义指的是:除了必须满足的基础设施以外,为了满足房屋的结构、布局、功能、美观需要,添加在建筑物表面或者内部的一切装饰物也包括色彩,这些装饰物原则上是不可移动的。





揭秘家居装饰赚钱的门道

所谓软装饰,即指除了室内装潢中固定的、不能移动的装饰物如地板、顶棚、墙面以及门窗等之外,其他可以移动的、易于更换的饰物,如窗帘、沙发、靠垫、壁挂、地毯、床上用品、灯具等以及装饰工艺品、居室植物等,是对居室的二度陈设与布置。

“软装饰”虽说是个新词,但却是与“硬装饰”对比而呼出。“软装饰”是相对于建筑本身的硬结构空间提出来的,是建筑视觉空间的延伸和发展。现代人随着生活水平的提高,审美意识与审美能力也在逐步提高,对精神丰富与环境质量提出了更高要求,愈发注重居室装饰的个性化、风格化、休闲化与朴素化,居室装饰开始由消费型向节约型转变,“软装饰”在此基础上应运而生。

“软装饰”和“硬装饰”是相互渗透的。在现代的装饰设计中,木石、水泥、瓷砖、玻璃等建筑材料和丝麻等纺织品都是相互交叉、彼此渗透的,有时也是可以相互替代的。比如:对于房顶的装饰,人们往往拘泥于木制、石膏这些硬装饰材料。实际上,用丝织品在室内的上部空间做一个拉膜,拉出一个优美的弧线,不仅会起到异化空间的效果,还会有些许的神秘感渗出,成为整个房间的亮点。这种概念化空间的“软装饰”源于我国古代宫闱中层层叠叠的纱幔,它充分表现出东方文化的缥缈与神秘。目前“软装饰”在家装中的比例并不高,平均只占到5%,但未来的10年之中它将占到20%甚至更多,因此家居软装饰的市场前景也会越来越广阔。

3. 家居装饰品的特点

家居装饰品的特点主要表现在三方面:

第一,实用性。具有实用性的家居装饰品是指具有实际使用功能,同时兼有欣赏性的常见物品,如灯具、餐具、炊具、窗帘、家具、纺织品、

健身器材、玩具等，甚至一些精致的家用电器也成为兼具实用与观赏双重作用的摆设品。具有实用性的家居装饰品的存在，客观上美化了室内环境，丰富了室内空间层面，调节了空间节奏。

第二，装饰性。具有装饰性的家居装饰品包括艺术作品、工艺品、纪念品、收藏品、个人爱好品、观赏性动物、植物等，诸如书画、壁挂、祖先遗物、艺术地毯、文房四宝、雕刻、插花、盆栽和织锦等类。另外，一些建筑构件、家具上的附件也具有装饰性。这类家居装饰品具有深厚的艺术趣味、强烈的装饰效果，旨在陶冶情操、增强人文氛围，提供赏心悦目的空间环境，个人的兴趣、爱好和职业特色也能充分体现出来。

第三，广泛性。家居装饰品范围较大，除了室内装修中固定的、不能移动的装饰物如地板、顶棚、墙面以及门窗等之外，其他可以移动的、易于更换的饰物，如窗帘、沙发、靠垫、壁挂、地毯、床上用品、灯具等以及装饰工艺品、居室植物等，凡是与家有关的都可被纳入家饰范围。





二、家居装饰业的概况

1. 家居装饰业的过去

在 2000 年以前，市场上还没有形成真正意义上的家居装饰品行业。当时的家居装饰品主要是伴随着家具行业、礼品业、鲜花、床上用品的分散式销售。中小城市的饰品消费由于受收入水平等方面的限制，家居装饰品还只是较普通的配饰，产品的档次相对来讲偏低，人们对家居装饰品的关注度不高，极少有规模的家饰品牌专卖店。

2. 家居装饰业的现在

如今，在家装市场中，“轻装修，重装饰”这句话已经不再是一句单纯的口号。大众消费水准的不断提高，直接诱发了人们对生活情趣更高层次的追求，美居生活成了消费热点；时尚、品质、个性，越来越成为个人家居生活中不可或缺的重要主题。家居装饰品因此成为一种新兴的行业势力，国内家饰市场的需求空间在强劲的消费拉动下变得空前宽广。

然而，与强大需求空间相对中国家饰市场现状是：

- 价格昂贵：商场所卖的家用家饰少则几百元则几千元，产品不能广泛流通，投资者找不到正规的进货渠道。