

室内设计接单技巧与方案创意手绘表达高级培训教程

SHI NEI SHE JI FANG AN CHUANG YI
YU KUAI SU SHOU HUI BIAO DA TU PO



室内设计「方案创意」 与快速手绘表达突破

深圳市天宇文化传媒发展有限公司 策划
贾森 编著

中国建筑工业出版社

室内设计接单技巧与方案创意手绘表达高级培训教程

室内设计方案创意 与快速手绘表达突破

深圳市天宇文化传媒有限公司 策划

贾 森 编著

中国建筑工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

室内设计方案创意与快速手绘表达突破 / 贾森编著. — 北京: 中国建筑工业出版社, 2005

(室内设计接单技巧与方案创意手绘表达高级培训教程)

ISBN 7-112-07520-3

I. 室... II. 贾... III. ①住宅—室内装修—建筑设计—基本知识
②住宅—室内装修—建筑制图—技法(美术) IV. TU767

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 077049 号

成为家装设计和接单高手是每个室内设计师的愿望, 而要想成为设计和接单高手, 手绘表达和方案创意又是必须掌握的技巧。本套丛书从室内设计师接单时最迫切需要的手绘表达和方案创意入手, 从基础开始, 全方位提高室内设计师接单水平。全书图文并茂, 深入浅出, 辅以大量成功经验和实例。本书为第三册, 主要内容是家装设计创意基础和创意技巧。

本书可作为大专院校建筑装饰与室内设计专业辅助教材, 也可作为室内设计师或家装从业人员入门、提高和资质考核应试的必备自学参考教材。

责任编辑: 费海玲 王雁宾

责任校对: 李志瑛 张虹

室内设计接单技巧与方案创意手绘表达高级培训教程

室内设计方案创意与快速手绘表达突破

深圳市天宇文化传媒发展有限公司 策划

贾森 编著

*

中国建筑工业出版社出版、发行 (北京西郊百万庄)

新华书店经销

北京图文天地中青彩印制版有限公司制版

北京方嘉彩色印刷有限责任公司印刷

*

开本: 880 × 1230 毫米 1/16 印张: 11 $\frac{3}{4}$ 字数: 292 千字

2006 年 2 月第一版 2006 年 2 月第一次印刷

印数: 1-2500 册 定价: 90.00 元

ISBN 7-112-07520-3

(13474)

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄本社退换

(邮政编码 100037)

本社网址: <http://www.cabp.com.cn>

网上书店: <http://www.china-building.com.cn>

编写说明

先前，我们曾编辑出版过《金牌设计师接单高手基础教程》一书。近来，不断有读者想详细请教在接单时如何提高手绘表达以及方案创意能力的知识与技巧——很高兴这些年轻的设计师们已经认识到手绘和创意的重要性。其实，要想成为室内设计接单高手，手绘表达和方案创意是设计师最迫切需要、也是最应该掌握的技巧之一。

这套丛书就是关于室内设计师在接单时如何提高手绘表达能力和方案创意技巧的。我们想把它做成一套可实际运用的培训教程，在一个月，也就是30天之内完成。当然，这种培训在大多数情况下，是一种自我培训。

全书的整体安排就是要达到这样的目标：既能体现出职业训练的实际感，又具备培训教程的整体感。

在家装公司的客户接待流程中，家装设计师常常把从第一次接触客户并开始为客户做设计方案，到最后签订家装设计或施工合同这个阶段的工作叫

做“接单”。接单是一个过程，包括“客户咨询”、“方案设计”、“签订合同”等工作，其中“方案设计”是接单的过程和手段，“签订合同”是接单的目标和结果。

家装设计师最显著的特点就是每天必须亲自面对客户“接单”，每一笔设计合同都必须通过设计师不懈地“征服”客户才能得到。因此家装设计的接单，是家装设计师最重要的工作，也是最关键的工作。

家装公司的工作是从设计师接单开始的。设计师不能成功地顺利签单，其他一切工作都无从谈起。

有的人说，家装设计的接单，和客户“打交道”最难，似乎客户的心理永远也摸不透，不知道为什么总是遭到客户的拒绝；有的人说，家装设计的接单，方案创意最难，“学不会的”，要有“天才”才行；有的立志要出好方案，却无从着手，看人家做的方案很好，“不

知是怎么想出来的”。

家装设计的接单怎样学习？这种全方位的家装人才怎样培养？

一方面可以正规地培养，如大学本科、专科，更高层次的是研究生。这些就是所谓“科班”出身，但他们毕竟是少数，还满足不了当今社会的需要，所以现在正在从事家装设计的人，有很大一部分不是专业正统出身，而是其他专业（甚至非专业的人）通过短期培训或自学，在实际工作中边学习边提高边成才的。不论是“科班”出身的还是非“科班”出身的，他们都渴望能有各种书籍通过阅读并实践，来提高他们的设计和接单水准。

每个设计师都渴望自己成为家装设计和接单高手，无论是家装公司主管，还是普通设计师，甚至是业务员。他们想提高自己的接单能力，就是不知从何学起。如果有一本“怎样成为家装设计和接单高手”的书，那是求之不得了的事了。这本书就是为满足这些人的需要而写的。

有关家装设计的书籍很多，但真正致用的却不多。一种是资料性的，把各种家装（设计）实录成册；有的介绍一些设计和装修的时间和地点，建筑面积等等；更有甚者，只有一幅幅的照片，连平面图也没有。这些书装潢得很考究，当然书价也相当昂贵。真正做设计的人，多半不喜欢这样的书。另外，有一种书，也谈家装设计，但都是给普通家装业主看的，肤浅而无物，只是些装修常识罢了，对设计师的设计能力提高帮助不大；还有专门介绍室内设计原理的书，但往往都是一些抽象的设计理论，而不是设计实战手法和技巧，对于家装设计和接单帮助不大。

鉴于这样的情况，作者以自己长期的家装设计和接单经验，再参阅大量的具体实例，做到

边举例边分析，理论和实践结合，从读者“想真正学点设计和接单方法”的愿望出发来写此书，相信读者是会感兴趣的。从这个写作意图和切入点来说，作者以为，这至少克服了目前其他家装设计书的种种弊端。

本套丛书不同于一般的设计专业书，针对家装设计综合性强，重实战技能操作等特点，作者全面系统地阐述包括设计咨询、方案设计、预算报价、材料验收和施工监理等家装设计师应掌握的所有知识和技能。按照本书所传授的方法一步步坚持学习和实践，就一定能成为一个全面型的设计师和接单高手。当然，学完本书，你也就学会了如何去看社会上那些令人眼花缭乱的“设计”书了。

这套丛书应当视为家装设计和接单入门的书，但对于设计或接单比较熟悉的人读了也是有益的，这也正是此书的特点。它可以视为一本学习家装设计和接单的主要参考书，也可以视为一本自学家装设计和接单的自学读本。本书的特点也正是在于由浅入深，深入浅出。如果觉得自己有点设计或接单经验，可以看其中比较深的一部分，浅显的部分可以不看。对于初学者，则从头读起，逐章逐节，是很有顺序性的，能做到边学习边提高，但需结合设计和接单实践。

相信读者通过学习，可以轻松掌握家装设计和接单的基本方法与应用技能，一步步成为家装设计接单高手。

前言

家庭装修的火爆，每年吸引了大量的有志之士加入到家装设计师大军中来。无疑，随着房地产业的发展 and 人们生活水平的提高，家庭装修行业会更加蓬勃地发展。

每一个家装公司都需要家装接单高手，无论他是大公司还是小公司，也无论他是优秀公司还是业绩比较差的小公司。

因为，优秀公司的业务一直在扩大，优秀公司也需要进一步扩大自己的业务，肯定需要金牌业务员来帮助他们迅速扩展业务。

而那些暂时比较困难的公司，之所以困难，大多是因为接不到设计和装修的单，或者收不回工程款，造成经营困难，这时候，更需要家装接单高手来帮助他们渡过难关。

经济繁荣房地产火爆的时期，家装生意比较好做，家装接单高手的价值还不能充分体现出来，在经济衰退或者房地产增长放慢的时候，家装接单高手是对“失业”这种流行病具有免疫力的人。

幸运的是，随着房地产业的蓬勃发展，未来十年，家装行业仍然会继续火爆。家装接单高手，必然会是令人羡慕的职业，稳定的工作，较高的收入，自由的工作时间，别人羡慕的目光，这一切，家装接单高手这个职业都会帮助你实现。

但是，要想成为家装接单高手，你不仅要学会设计，更要学会用设计赚钱；不但需要你勤快的双手，还需要你勤快的头脑——家装设计师接单高手是用脑袋来挣钱的。

帮助你训练自己的头脑，帮助你成为家装接单高手，就是本书惟一的目标。

在家装行业里往往有一个怪现象：能设计的人未必能够接到单，而能够接到单的人未必能做好设计。似乎“设计”和“接单”是截然分开的两码事。其实，要想成为家装设计接单高手，“设计”和“接单”“两手都要硬”。看看那些多年从事家装设计的接单高手（他们大都

早已是家装公司的老板或是设计主管了), 我们会发现, 他们都是既懂设计, 又懂跟客户打交道的全面型的设计精英! 要想成功, 其实很简单, 我们只需把这些人成功的经验复制下来, 然后按照这些方法去做就可以了。

读者通过本书的学习能够解决两个问题: 第一, 帮助读者科学有效地学好家装设计的技巧, 从基础开始, 快速掌握家装设计的基本要领。第二, 帮助读者学好家装设计接单实战技巧, 迅速掌握设计师接待客户的方法和成功签单的秘诀。

目前虽有大量家装图书, 可是大部分多为资料集之类, 也就是说, 是供家装设计中具体需用的、数据的、条文的资料, 至多是实例实录。这就难以满足他们的自学要求, 提高他们的设计水准, 尤其是家装接单实战技能。鉴于这样一种现象, 我们组织编著了这样一套系列丛书, 以飨读者。

需要强调说明的是, 此书与其他家装室内设计类书最大的不同是: 针对家装设计师的特

点, 不仅仅是培养单纯的设计能力, 而且更注重培养这些能力在家装设计接单中的实战应用。其中很多内容都是作者多年来设计经验的总结和众多设计高手成功接单的秘诀。

此书对那些欲从事家装设计的读者从基础开始学习, 或对正在从事家装设计的读者欲突破自我、全面提高都有很大的帮助。读者只要循序渐进地按照书中的步骤坚持下去, 设计和接单能力必将会大有长进。更重要的是应用作者独特的快乐家装理论, 读者将游刃有余地把握家装设计客户, 成为既能做好设计, 又能接好单的家装设计接单高手。

感谢以下参与编写人员: 贾森、李强、于晓丽、刘军、于晓冰、薛海涛、葛晓林、李壮、薛蓉、骞钢、吴青、薛长清、赵晓霞、周晓阳、傅丽荣、肖力红、李艳琪、王小广、余巧云、李竹善、宇他伟、李建平、贺婷婷、李杨平、方文凤、胡春超、刘航志、赵芯怡、李江林等。

丛书编委会

目 录

第一章

家装接单与方案设计 1

——家装接单与方案创意和手绘表达

· 家装设计师接单的一般流程 1

· 怎样让家装设计和接单更轻松 5

第二章

方案设计与方案创意 21

——家装设计方案仅仅是为了好看吗？

· 家装方案设计与创意 21

· 家装设计的基本概念 23

· 家庭装修为什么要进行设计 26

· 家装设计的基本功能 27

· 家装设计与生活方式 28

· 家装设计的基本内容 30

第三章

把握好家装设计原则 33

——家装方案设计应注意的几个问题

· 家装方案设计的基本原则 33

· 家装方案设计的整体性问题 37

· 家装方案设计的意境美问题 42

第四章

方案构思与手绘表达 45

——怎样进行家装方案的构思与表达

- 家装方案设计构思与表达 45
- 家装方案设计的构思过程 55
- 家装方案设计的过程与表达 68

第五章

方案设计与空间调节 77

——怎样进行家装空间的调整和改造

- 家居空间与空间设计 77
- 灯光气氛与空间设计 94
- 家具、陈设和绿化与空间设计 106

第六章

墙面设计与手绘表达 117

——方案创意与电视背景墙造型设计

- 方案设计创意与构成学习 117
- 墙立面设计中的点、线、面 120
- 形式美法则与墙立面设计 130
- 逻辑构成与墙立面设计 142
- 视觉平衡构成与墙立面设计 148
- 肌理构成与墙立面设计 150

第七章

色彩搭配与手绘表达 151

——家装方案与色彩创意的快速表达

- 快速掌握家装色彩搭配的基本规律 152
- 按季节的色彩关系配色 160
- 按照家装室内装饰风格特点来配色 166
- 设计师常用家装色彩设计技巧 172

参考书目 179

第一章 家装接单与方案设计

——家装接单与方案创意和手绘表达

怎样提高家装设计师的接单成功率？这是家装设计师要倾其一生所努力追求的。除了熟练掌握跟家装客户打交道的能力，家装设计师的方案设计能力起着决定性的作用。其中，设计师能否当场做出充满创意的设计方案，并且快速手绘表达出来，起着非常关键的作用。

学习要点

- 1、家装设计师接单的一般流程
- 2、怎样让家装设计和接单更轻松

家装设计师接单的一般流程

现在很多家装公司实行的都是设计师负责制，因此，家装设计师接待家装客户的一般接待流程是这样的：

1、家装双方洽商装修意向

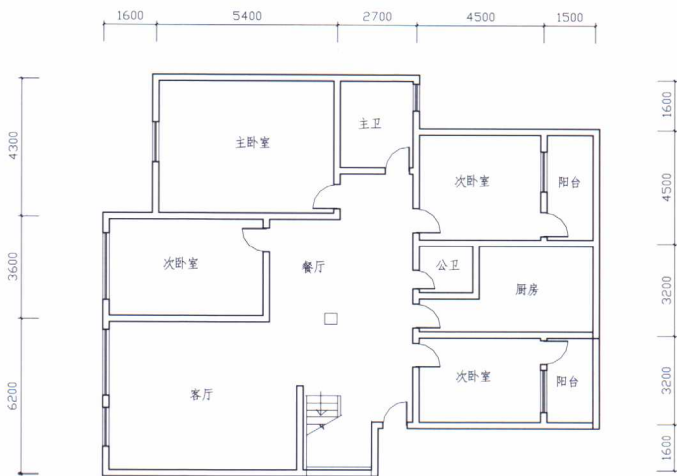
这是家装设计师接待家装客户的开始，家装双方首先要进行充分的交流和沟通。一般情况下，家装客户会先提供要装修新居的建筑平面图，同时介绍自己的装修想法；设计师也会针对家装客户的装修想法提出一些装修建议，并且会给家装客户介绍一些家装知识。



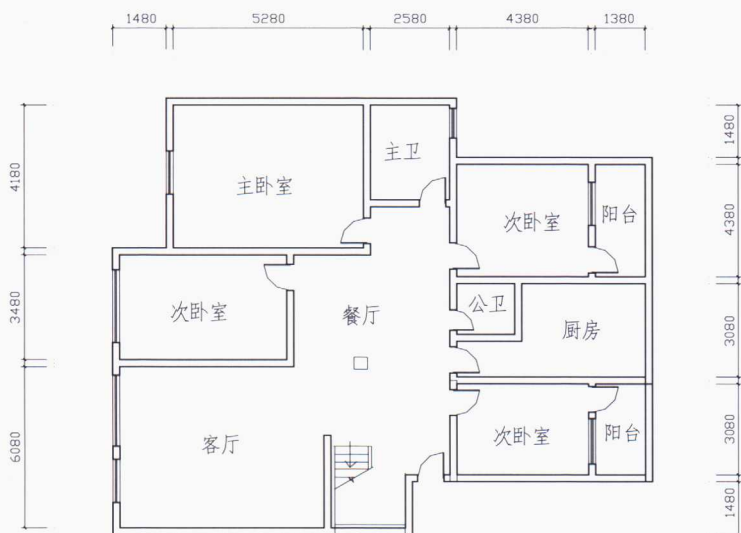
家装客户在向设计师咨询

设计师接单实例

这是一个家装设计师接单实例。该家装客户是一个5口之家的富裕中年家庭，夫妇二人和一对年老的父母及一个上学的孩子。



家装客户提供的原建筑平面图



设计师现场测绘的原建筑平面图



设计师在紧张地设计和画图

问题 1：没有签合同就画图



设计师提供的设计方案图纸，一般要包括：平面布置图、顶棚及地面布置图、立面布置图和效果图等。这时，对于设计师最头疼的事情就是：因为家装双方仅仅只是作了一些初步的语言沟通，家装客户对家装设计师的设计能力还没有“底”。因此，让他们交纳一定的设计定金往往非常困难。这就使得设计师往往不得不在没有定金保障的情况下继续为客户画图设计。

2、设计师实地上门测量

在家装双方初步建立了家装意向后，如果家装客户没有建筑图纸，设计师就需要上门现场测量。这时设计师可以现场观察要装修的房子的空间结构和特征，进一步具体听取家装客户的装修想法，并且绘制出平面测绘图。



设计师现场进行测绘

3、开始绘制设计方案、报价

接下来，设计师就需要根据家装客户提出的装修要求和想法，做出初步的设计方案图，并且做出相应的预算报价。

在开始动手设计前，这时很多设计师都会要求家装客户交付一定的“定金”。但是，这时客户往往并不十分情愿交，或者只是象征性地交很少的“定金”。因此，也有相当多设计师迫于市场压力并不收取“定金”，为家装客户提供免费的家装设计，这就为设计师接下来的工作带来了很大的压力。在这期间，因为没有定金和合同的保障，设计师的“风险”很大，往往一个很小的细节失误，就会使得家装客户“一去不复返”，前期的整个接单工作也就“前功尽弃”了。

4、家装设计方案修改与完善

这一步主要是家装设计师通过与家装客户的反复协商,修改和完善设计和预算方案。例如:对一些装修细节的推敲,如整体的装修风格、立面的造型、材料和色彩的运用等等;当然,也包括相应的预算报价方案的调整。这个过程往往会需要花费设计师很多时间,要出很多个方案,需要往返很多个回合。

5、家装双方确定方案、签约

这一步主要包括家装客户确定设计方案,签订家装设计或装修合同,设计师收取装修定金或工程款首期。这是家装接单过程中最关键的工作,如果客户签约,就意味着设计师前期的接单工作没有白费,所有花费,都可以在下来的装修施工中得到一定的回报。

要得到家装客户的装修合约,除了要提供客户满意的设计方案和报价方案,设计师还需要具有一定的和客户打交道的能力和技巧,比如沟通能力、谈判能力、签单的能力等。

6、家装设计师现场技术交底

这一步主要是设计师给施工人员讲解设计图纸中的要点和难点。这是一个沟通和交流的过程,设计师把设计图纸中的一些设计要点和技术难点详细地给施工人员做一说明,施工人员如果对于设计图纸有不清楚和不明白的也会在这时提出来。这个过程很重要,一些图纸上的问题,不要等到施工后才发现和解决,最好能在此发现和解决。有些施工人员有丰富的施工经验,也会有一些很好的建议,设计师也可以及时吸取和调整。

现在很多的家装施工人员对于施工图纸都不重视,有些甚至看不懂图纸,用“嘴”来说方案,这极其有害。这样非常容易在施工中产生错误,在验收时也缺乏根据,是许多家装纠纷的根源。

7、家装设计师查看工艺流程

这一步主要是设计师现场指导和检查施工。这是家庭装修的实施阶段,一般要经过2~3个月的时间。在这期间,设计师要经常到施工现场指导施工人员的操作,如果发现问题,要及时处理;对于一些施工人员的违规操作,也要及时发现和处理。

问题2: 客户反复多次地修改

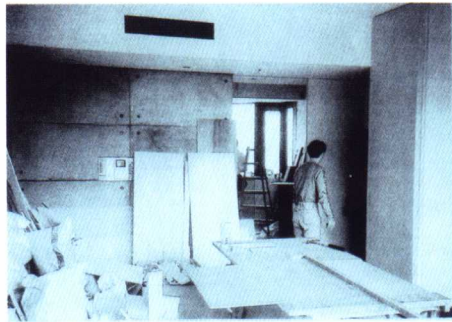


这也是家装设计师头疼的问题:家装客户往往会不断地变换装修的想法,对设计师提出的方案进行随意的修改,而且,一天一个想法,一天一个样,一会儿认为这样好,一会儿认为那样好,使得设计师无所适从。

问题3: 看不懂设计图纸



由于家装客户大都不是专业人士,因此对于设计师提供的设计施工图纸,往往都很难看懂;或是一知半解,仅凭自己的想像来理解;一些施工人员也存在这样的问题。这就为完工后的竣工验收埋下了“定时炸弹”:如果到时做出来后跟他们原来的想像有出入,就容易引起家装纠纷。



设计师现场检查施工工艺

问题 4：验收结果有出入



家装施工是一个相对较长的过程，涉及的工艺流程比较复杂，材料品质、人员操作等工程质量监督工作很重要（特别是一些隐蔽的工程），对于装修后的效果和质量起着很重要的作用。

在竣工验收时，设计师和家装业主往往很难把握住如此多的施工操作环节，结果造成装修后的样式、材料品质和工程质量跟家装客户要求的有出入，由此而引发家装纠纷。



家装客户和设计师现场竣工验收

问题 5：不能带来新的客户



在家装过程中，纠纷是难免的。如果有了纠纷，关键是能否妥善地进行处理。

传统的家装流程不太注重和家装客户建立起长期的“朋友”关系，缺乏一系列有效的方法来维持或保障这种关系。更不能带来新的生意，基本上是“做一单少一单”。

在这个阶段，设计师要注意按照施工的进度，根据合同规定收取施工进度款。

8、家装施工方案的修改与调整

在施工期间，家装设计师对于一些和设计效果有出入的地方，可以再作一些修改和调整。当然业主也许会有一些修改的想法和意见，设计师也要及时处理。但是，此时要避免频繁地修改，这会造成施工的成本和费用增加，也会影响设计的整体效果。

9、家庭装修施工竣工和验收

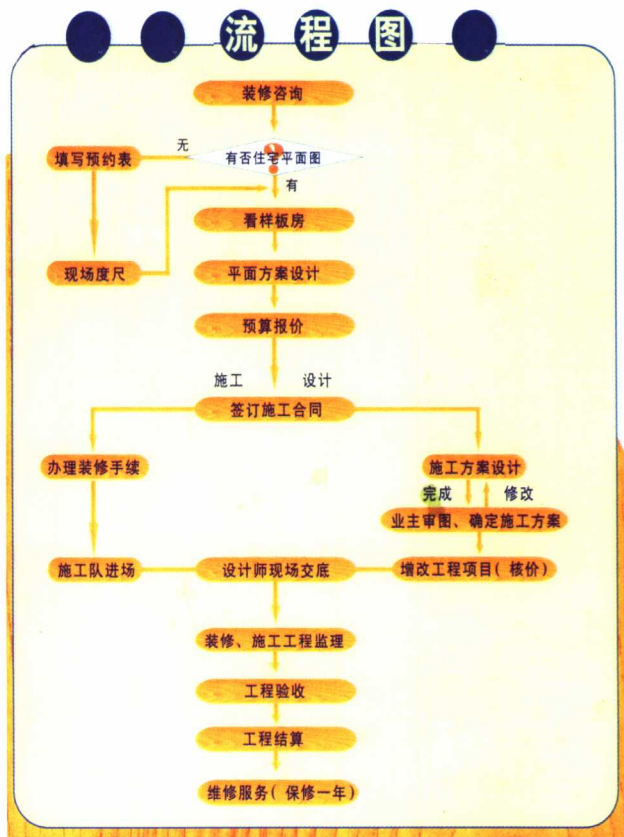
这是家庭装修工程的最后完工阶段，设计师、施工单位和家装业主一起验收工程，收取工程款余款。

在验收中，家装客户和装修公司之间难免会发生一些纠纷，一般大多都是因为装修效果不理想，跟原来想像的有差距；或者最后决算的装修费用超出原来预算许多。这时，妥善处理家装客户的不满，就是设计师需要注意的一个很重要的问题，处理好了，该家装客户就会比较顺利地付工程款尾款，并且还会替你介绍新的客户；否则，不但工程尾款很难收回，而且还会产生负面作用，影响很多新的客户签单。



10、总结归档，保修期维护服务

施工完工后，需要把设计文件整理好，并保存好工程设计相关文件，此外，还要注意装修工程的保修维护期服务。不要以为家装施工工程完了，就结束了，其实和家装客户保持长期良好的关系非常重要。



家装设计师接待客户的一般流程

怎样让家装设计和接单更轻松

在家装公司的家装流程中，设计师常常把从第一次接触客户并开始为客户做设计方案，到最后签订家装设计或施工合同这个阶段的工作叫做“接单”，这是家装设计师所有工作中最重要的，也是最关键的工作。

对于设计师接单来说，传统的家装流程中暴露出的问题很多，其中最突出的就是设计师接单“难”的问题，尤其是那些刚入行的年轻设计师。

每年都有大量的年轻人进入家庭装修设计这个对他们既充满诱惑又充满挑战的行业。这些年轻的设计师大都是公司中最辛苦、最勤奋的。然而，最让他们感到苦恼的常常并不是工作的辛苦，而是另外一个原因。

接单贯穿设计师全部工作过程

一般来说，我们把家庭装修流程中设计师从第一次接待家装客户为客户做设计方案到最后和客户签订家装合同这个过程叫“接单”。

狭义上讲，从洽商意向到确定方案、签约是设计师接单的工作。从广义上讲，上面所说的整个家装设计师工作流程都应该是设计师的接单工作，因为接单成功的定义是收到钱（工程款），而家装工程是在完工验收后才付完全部工程款的。

我们这里讲的主要是广义的接单，它是指设计师为了达到签订家装合同而所做的一切工作。



这是设计师最“头疼”的工作

对于那些年轻的家装设计师来说，接单也许是他们工作中最“头疼”的事了。他们就像是前线的战士一样，每天必须鼓起勇气，不断地承受可能前功尽弃的痛苦折磨。但是无论如何，这是竞争激烈的家装行业现实的一面。

也是家装客户最烦恼的事情

家装设计师如此，对于那些急于装修的家装业主来说，又何尝不是这样呢。长期以来，家装难，家装烦，随便问一个做过家装的老百姓，烦恼的事情每天不知要遇到多少。



每次接待一个家装客户时，尽管自己已经出了很多方案，画了很多的图，但对于客户最终是否会签合同，他们仍然一点把握都没有；他们所做的这一切，最终的结果，也许仅仅是客户在众多候选方案中又增加了一个数字而已。

为什么无论他们怎样努力地做设计，大多数时间里却总是受到家装客户的抱怨，最终结果常常都是因客户不满意而失去家装合同？

为什么不能让设计师接单更容易、设计更轻松一些呢？我们所倡导的“快乐家装”就是在这种情况下产生的。

第一步 装修设计咨询 收取设计定金

这是快乐家装设计的前期准备阶段，也是最关键的阶段。设计师一定要在客户初次来访的短短的几分钟之内吸引住客户，并建立起良好的印象和信任感。然后，通过设计师娴熟的沟通技巧、扎实的快速方案设计能力以及丰富的装修知识来征服家装客户，达到当场让客户付设计定金或签订设计合同的目的。

这个阶段设计师主要的工作是取得家装客户信任，并在此基础上，收取定金或签订合同。为取得家装客户信任，设计师必须充分显示自己的设计实力。而显示实力，就要求设计师能够快速做出客户满意的设计方案；要快速做出设计方案，除了具备徒手画能力外，还要能在短时间内了解到客户的真实装修想法。

因此，这个阶段设计师的工作主要有以下一些内容：

①显示设计师实力 赢得客户信任

设计师为了迅速取得家装客户的信任，首先必须显示出自己的设计水平和实力。因此，一般设计师会首先向家装客户介绍自己做过的样板房装修和设计实例，介绍公司和设计师的背景情况。有的用电脑介绍，有的用画册和照片册，有的直接带领客户参观装修现场实景和实物。

②充分了解家装客户的真实想法和需求

这个工作实际上是和上一项工作同时交叉进行的。设计师在介绍自己“实力”的同时，也要及时了解家装客户的家装的装修需求，特别是客户的真实装修想法。设计师一般是通过问话、交谈、填写家装客户装修咨询



设计师现场向家装客户介绍公司和设计师的背景情况



设计师会首先向家装客户介绍自己做过的样板房装修和设计实例

档案表等方式，并且把了解的家装客户接待的基本情况详细地记录下来。

③初步做出设计方案草图和报价

如果家装客户带来了平面图，设计师则会根据家装客户的装修想法和意图，当场用手绘的方法提供一套平面布局设计方案草图。有条件的还同时快速手绘出效果图（或电脑效果图），并且当场根据设计方案做出几套初步预算报价。

这个工作也是设计师进一步了解家装客户装修想法的过程。设计师可以一边徒手画出方案草图，一边介绍和讲解，同时随时注意听取和观察家装客户对设计方案的意见和反应。

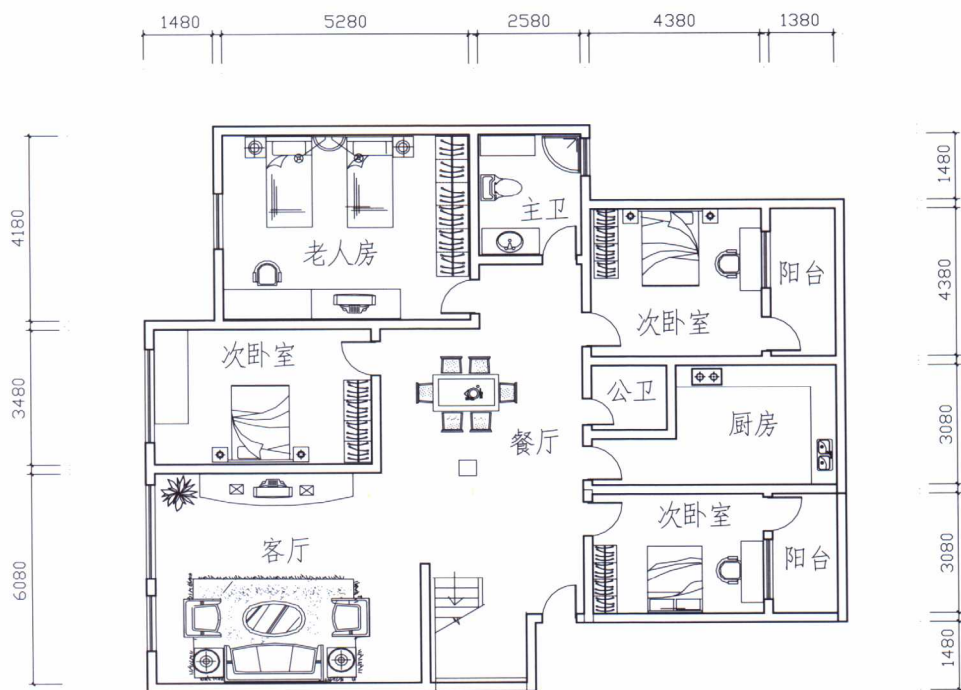
如果家装客户看到设计师提出的设计方案后，提出了自己的意见，设计师应认真分析和吸收，提出自己的修改意见，并马上做出调整修改后的方案。

为了说明自己装修想法，家装客户还自己画了一张平面布置图给设计师参考。

应该说该家装客户这套新居的平面格局还是不错的：面积比较充裕，布局也比较合理，尤其是客厅，面积比较宽敞，比较符合该业主的身份和地位。

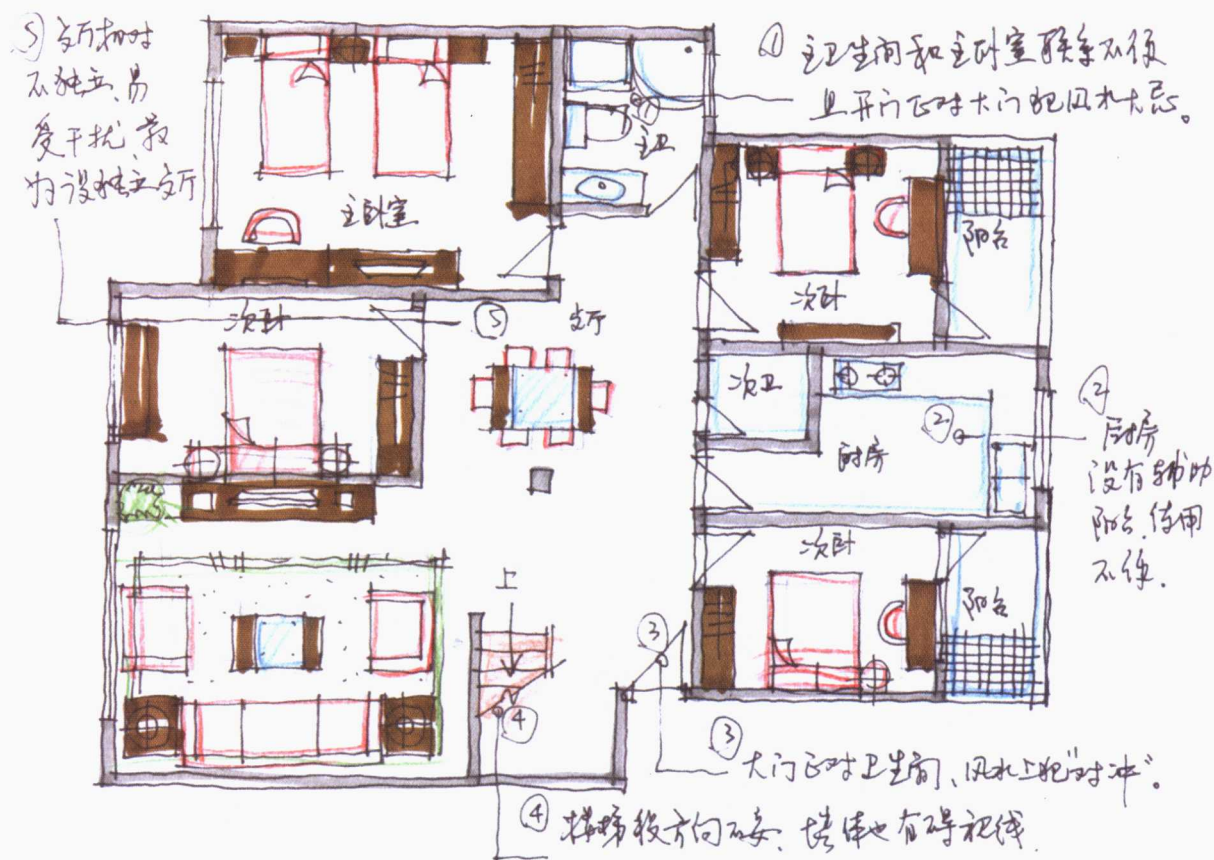
但是，和许多新居的建筑格局一样，该户型格局还是存在一定的空间问题，这些问题，正是设计师需要在装修时加以调整和改进的。如：卫生间开门方向问题，餐厅布局问题，楼梯方向问题，阳台分配问题等。

怎样解决好这些问题，是设计师进行家装设计最主要的问题。



家装客户提供的平面布置图

在图中，设计师采用一边了解客户的情况，一边当场手绘的方法对家装客户提供的原建筑平面布置图进行分析。



设计师当场手绘完成的平面布置分析草图

收取设计定金并不难



能否收取设计定金对设计师顺利进行下一步的工作非常重要。

一般来说，当家装客户看到设计师手绘的方案草图甚至是效果图后，对于设计师的设计能力以及装修后的效果心理就有了“底”，这时设计师要求付定金就不会很难。

④及时签订设计合同和收取设计定金

经过双方的充分沟通和交流，家装业主对于家装公司的施工和服务水平、设计师的人品、设计能力，以及设计方案和预算报价都会有比较明确的认识和初步了解。

这时，如果家装客户对设计师提出的设计方案表示出满意，设计师就应该适时地提出签订设计合约的要求，并适当收取一些设计定金。如果这时家装客户对设计师已比较信任，那么，一般是不会有太多阻力的。

一定要鼓足勇气在这个时候对你的客户明确提出这个要