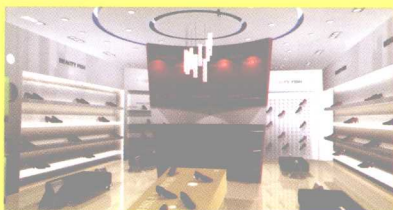


SHANGYE DIANPU ZHUANGXIU BAODIAN

商业店铺 装修宝典

汤留泉 编著

这是一本店铺装修大全
贯通各种类型商业店铺
精解创意设计、材料选购、施工工艺
汤留泉继《现代居室装修全程指南》又一力作



中国电力出版社

www.cepp.com.cn

SHANGYE DIANPU ZHUANGXIU BAODIAN

商业店铺 装修宝典

汤留泉 编著



中国电力出版社
www.cepp.com.cn

全民创业的时代已经来到，规划自己的产业是每个人心中的梦想。店铺装修与家庭装修不同，短、平、快是行动准则，全书分为6章，从筹备计划到开业迎宾，手把手地教会创业者装修自己的店铺。本书对多种商业店铺的设计、施工作了详细的介绍，满足不同创业者的需求。让投资者在装修中学习经营方法，在装修中规划美好前程。

本书适用读者对象为商业店铺的投资经营者及装饰装修的从业人员。

图书在版编目 (CIP) 数据

商业店铺装修宝典/汤留泉编著. —北京: 中国电力出版社, 2009
ISBN 978 - 7 - 5083 - 8582 - 2

I. 商… II. 汤… III. 商店 - 工程装修 - 基本知识 IV. TU767

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 033991 号

中国电力出版社出版发行

北京三里河路6号 100044 <http://www.cepp.com.cn>

责任编辑: 杨淑玲 吕允英 责任印制: 陈焊彬 责任校对: 崔燕菊

北京市同江印刷厂印刷·各地新华书店经售

2009年7月第1版·第1次印刷

787mm×1092mm 1/16开本·15.25印张·299千字

定价: 36.00元

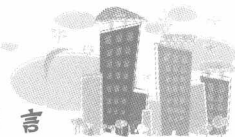
敬告读者

本书封面贴有防伪标签, 加热后中心图案消失

本书如有印装质量问题, 我社发行部负责退换

版权专有 翻印必究

本社购书热线电话 (010-88386685)



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。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，对所有投资者而言都显得陌生、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与施工，只要求顺利完成工程，但是装修质量直接影响到最终的收益。

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。这部书内容全面、条理清晰、论述精湛，让投资者快速入门，熟练掌握装修进程。

本书从构思到出版，历时两年零两个月，是继 2006 年中国电力出版社《现代居室装修全程指南》后的又一部大全型装修参考书，在编著过程中得到了以下设计师、施工项目经理和投资业主的鼎力支持，在此表示衷心地感谢！

设计师：万丹、杜海、刘涛、杨清、李恒、肖萍、孙莎莎、陈庆伟、施艳萍、刘敏、刘艳芳、万阳、李吉章、付洁、邱丽莎、邓世超、陈伟东

项目经理：张泽安、高振泉

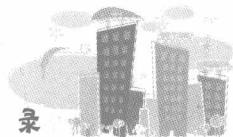
投资业主：杨小云、刘惠芳

汤留泉

2009 年 6 月于武汉



- 汤留泉 湖北省武汉市人
- 湖北工业大学艺术设计学院环境艺术设计系 讲师
- 武汉艺新装饰设计工程有限公司 创意总监
- 设计艺术学硕士，长期从事室内设计、展示设计等课程
- 教学研究及室内外装饰设计、施工指导工作。
- Tel: 027-62168302
- E-mail: designviz@163.com
- Http://blog.focus.cn/myblog/20031327.html



目 录

前言



第1章

准备开店计划



P1

本章节主要介绍店铺投资方向和装修计划，对即将开店的投资者作出前期指导，使投资者明确自己的经营特色和装修风格，从而顺利起步。

第1节 策划投资项目	2
1. 开店心理准备	2
2. 关注热门行业	2
3. 市场调查	3
4. 店铺定位	5
5. 店铺投资	6
6. 特色主题	8
第2节 店铺经营管理	9
1. 店铺选址	9
2. 经营方法	10
3. 店铺转让	13
4. 银行贷款	15
5. 营业登记	16
第3节 办理房产手续	17
1. 店铺种类	17
2. 寻求、租赁店铺	18
3. 验收店铺	19
第4节 准备装修店铺	20
1. 装修的顺序	21
2. 选择装饰公司	21
3. 优秀的设计师	23
4. 精湛的施工队	24
5. 签订装饰装修合同	25
6. 装修监理	28



7. 装修预算 30



第2章

设计我的店铺



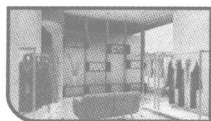
P35

本章节对现代商业空间作出了明确分类，针对市场效益好和认知度高的店铺进行详细讲解，并附有代表性设计案例，让投资者深入了解设计要领。

第1节 店铺设计的学问	36
1. 店铺的设计要点	36
2. 店铺外观设计	39
3. 店铺招牌设计	40
4. 店铺橱窗设计	43
5. 店铺大门设计	44
6. 店铺布局设计	45
7. 店铺货架设计	47
第2节 服饰店	48
1. 品牌设计	48
2. 空间布置	49
3. 照明设计	50
4. 商品陈列	51
★设计案例★	52
第3节 餐厅饭馆	55
1. 空间布置	55
2. 餐厅的光线和色调	55
3. 音响的配置	57
4. 空气调节系统的布置	57
5. 桌椅的配置	58
6. 卫生间的设置	59
7. 餐厅动线的安排	59
★设计案例★	59
第4节 宾馆酒店	62
1. 大堂设计	62
2. 中庭的设计	63
3. 休息区设计	64
4. 客房设计	66



★设计案例★	68
第5节 百货超市	70
1. 设计原则	70
2. 空间布置	71
3. 通道设计	73
4. 货架设计	74
5. 照明设计	75
★设计案例★	76
第6节 照相馆	78
1. 空间布置	78
2. 环境设计	79
3. 橱窗设计	81
★设计案例★	82
第7节 美容美发店	85
1. 美容院设计	85
2. 美发店设计	88
★设计案例★	90
第8节 休闲娱乐会所	93
1. 歌舞厅、夜总会	93
2. 酒吧	95
3. 桑拿健康中心	97
★设计案例★	98



第3章

购买装修材料



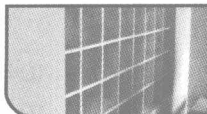
P103

本章列举了装修中用到的装饰材料，并且指出材料特性和选购方法，使投资者广泛了解市场行情，能为自己的真实需求作出明确判断。

第1节 顶棚材料	104
1. 骨架	104
2. 石膏板	105
3. 矿棉板	107
4. 扣板	108
第2节 墙面材料	108
1. 油漆涂料	108



2. 壁纸	111
3. 木板	113
4. 金属板	116
5. 复合板	117
6. 玻璃	118
7. 墙面砖	120
8. 大理石	121
第3节 地面材料	123
1. 地砖	123
2. 地板	125
3. 地毯	129
4. 水泥	132
5. 花岗岩	133
第4节 水电材料	134
1. 给水管	134
2. 排水管	135
3. 电力线	136
4. 信号传输线	137
第5节 成品组件	137
1. 成品门窗	137
2. 货架展柜	139
3. 商用家具	140
4. 布艺幕帘	142
第6节 电器设备	144
1. 灯具	144
2. 空调	147
3. 安检门	149



第4章

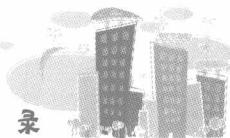
展开店铺施工



P151

本章节描述了店铺装修的施工工艺，给投资者提供了正确的参考，避免在施工中出现纠纷，同时也能对施工方产生约束，保证装修工程顺利进行。

第1节 施工工序	152
1. 装饰装修工序流程	152



2. 装饰施工基本要求	153
第2节 房型改造	155
1. 空间改造	155
2. 墙体改造	156
3. 墙体制作	158
第3节 水电布设	161
1. 给排水管道布设	161
2. 电路改造及线路布设	163
第4节 砖材铺贴	165
1. 墙地面防水	165
2. 陶瓷地砖铺装	166
3. 石材墙地面铺装	167
第5节 木质构造	170
1. 木门窗套施工	170
2. 暖气罩	171
3. 木窗帘盒	172
4. 罩面类墙面	172
5. 软质包裹墙面	174
第6节 油漆涂饰	175
1. 装饰抹灰	175
2. 木材清漆	176
3. 木材混色油漆	177
4. 乳胶漆	177
5. 墙纸、墙布铺贴	178
第7节 设备安装	180
1. 成品展柜安装	180
2. 灯具安装	180
3. 洁具安装	180
4. 电器设备安装	182



第5章

店铺陈设布置



P185

本章节概括了繁琐的陈设布置，对货架、商品摆放提出丰富的建议，投资者可以根据自己的经营方向，借用书中的方法来创造出别样的店铺环境。



第1节 货架摆放	186
1. 货架陈列的要点	186
2. 货架调整	186
3. 竖向排列	187
4. 货架卡	188
第2节 商品陈列	189
1. 商品陈列原则	189
2. 商品陈列的种类	190
3. 满足顾客的需求	195
4. 商品陈列的艺术手法	197



第6章

迎接顾客光临



P199

本章节基于店铺装修，指导投资者顺利开业，为新店创造效益做出广阔的铺垫。完整的章节构架和细致的语言表达是本书的致胜关键。

第1节 开业庆典	200
1. 现场布置	200
2. 庆典活动	201
第2节 店铺营业	203
1. 提高店誉	203
2. 广告宣传	204
3. 商品销售	206
4. 优化结构	209
第3节 经营礼仪	211
1. 店员礼仪	211
2. 欢迎光临	212
3. 提高顾客满意度	213
4. 推荐商品	214

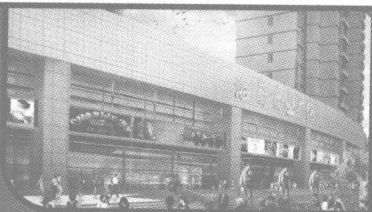


附录



P219

北京市装饰装修工程施工合同	220
零售业态分类标准	227
参考文献	234



第1章



准备开店计划



第1节 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,选择新、奇的项目就要仔细考察,多少会存在一定的风险。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消费者的目光。

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,店铺马上要开张了,这是属于自己的事业。从此,可能没有节假日,可能时常工作到深夜……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,但是存在风险。风险并不可怕,只要心态保持平和,做事有依据,未雨绸缪,就可以将风险控制在最小范围以内。盲目冒险是武夫的作为,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,只有在心理上树立正确的风险意识,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量。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惧,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。

2. 关注热门行业

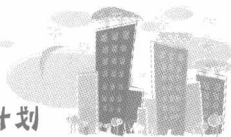
(1) 行业机遇

我国目前正在进行的产业结构大调整,无疑使不少人面临着巨大的挑战,同时也给更多的人带来了机遇。随着产业结构调整步伐加快、范围加宽、力度加大,它所带来的机遇也会越来越多。

① 中国进行产业结构调整的目的,是为了深化经济体制改革,最终建立社会主义市场经济体制,而市场经济必然会放松对人才的管制和约束,使真正有能力的人获得发挥自己才能的多种机会。

② 中国进行产业结构调整的结果,是加大第三产业在创造国民生产总值中所占的比重。第三产业的特点主要是使更多的人有机会创业,也使更多的人获得一份工作。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,不像工业那样需要大量的资金和技术投入,同时,它要求从业人员的数量相对较多,可以使更多的人获得工作机会和创业机会。

由此可见,伴随着产业结构的调整,机遇也越来越多。但是,这次结构调整,对中国人来说,终究是一场考验。因为,在未来的时间里,“优胜劣



汰，适者生存”将越来越成为我们的游戏规则。总之，我们不能因此忽视了挑战，更不能无视机遇的存在。随着手工业结构调整而呈现出来的新兴热门行业，都隐藏着大量的机遇。产业结构调整是机遇的缔造者。

(2) 热门行业

“热门行业”是一个模糊的概念，即使经济专家也不能给一个精确的定义，但从总体来说，热门行业都是新兴的朝阳产业，具有夕阳产业无法比拟的巨大的生产力，发展迅猛，机会很多。它是顺应市场经济发展潮流而诞生的，符合市场的需求，可以满足市场的需求。虽然热门行业竞争激烈，人才济济，从事热门行业的人既可以锻炼自己的能力，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。

热门行业的工作环境优越，良好的工作环境的内涵主要有：先进的工作手段，如电脑、办公自动化设备、先进的仪器仪表；舒适的工作氛围，如整洁、明亮、舒适的工作场所；优越的福利制度，如薪水外的实物分配、保险提供、旅游机会、进修可能等；融洽的人事关系等。同时，工作环境与职业收入间也存在一定关联。一般而言，具有良好工作环境的行业往往也有不菲的收入。

3. 市场调查

开店时的市场调查与一般的调查方法并无什么不同，在此不再加以说明，而只对生活结构、都市结构以及零售结构三个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，则可根据店面的规模以及市场定位，斟酌应用以下各点。

(1) 生活结构

① 人口结构。对目标市场的人口数进行调查，同时将人口结构按行业、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

小贴士

及时发现市场需求

随着社会经济的发展，社会的分工也越来越细。如洗车、洗衣、物业清洗、搬家、居室装修等便应运而生。

随着物质生活的丰富和生活水平的提高，生活富裕的人群逐渐增多，他们对生活和服务产品提出越来越多的需求。于是，一些为“富人”服务的行业也随之发展起来，如歌舞厅、精品屋、鲜花店、预约上门美容服务、宠物养殖业和宠物护理业等。

开店赚钱，就在于你能不能发现这些潜在的需求，并将满意和愉悦及时奉送给消费者。找出盲点，找出盲点中的盲点，需要敏锐的眼光、创意和灵感。找出热点，热点中的热点，财富就会离你不远了。





场家庭户数、家庭人数、成员状况等的变动情形了解人员变化趋势。

③ 收入水平。可以根据目标市场收入水平来确定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 购买行动。通过对消费者购买行动的调查，可以获悉消费者购物活动的范围，还可知道消费者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（见图 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。我们应该关注都市未来的发展计划，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。

(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。对地域内的商店营业面积、店员数、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、商店销售趋势。对该地区内商店中商品构成内容、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 大型商店销售趋势。因为大型商业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、小型商店，在开店之前，都必须对现有大型商店的规模、营业额、商品构成、商品设施等信息加以调查，作为开店时的参考。



图 1-1 商业广场

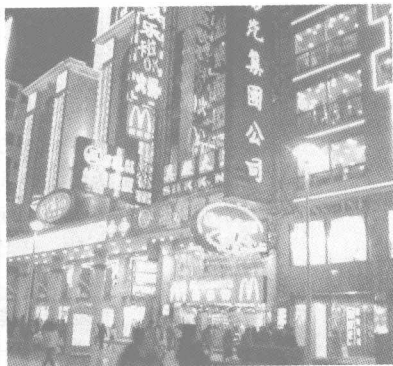


图 1-2 商业步行街

4. 店铺定位

商店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,以期待在消费者心目中建立鲜明而独特的商店形象。

商店的定位,直接影响到该店的销售业绩。因此,开店之前,应做好所在区域客户群的属性的判断,调整商品结构,以满足投资者的需求。在做商店定位时,应考虑经营者理念、财务能力、商店规模、竞争状况及商圈特性等因素。

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,经营商店必须经常改变商品策略及经营方向。同时,怎样依照本地特色,制定商品策略,进行商品规划,以确实符合消费者的需求,是店主应深入了解的课题。所以,在选择店址之前,务必将整个商圈特征调查清楚,了解其究竟属于何种商业形态之后,再给予明确定位,才不致在商品策略的应用上有所失误。

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个因素:

(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了。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

道理很简单,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,店铺的定位就要作适当的调整了,如果一味追求高档,结果必定是门可罗雀。

(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,要根据不同的顾客进行不同的定位。消费者的消费意识和品味就是铁轨,而店铺的定位就像是火车必须在铁轨上前进,一旦出轨,后果可想而知了(见图1-3、图1-4)。



图 1-3 眼镜店



图 1-4 舞厅



如果能认真、客观地对照以上三个方面进行考察，就会为自己的店铺作出一个恰当的定位了。

5. 店铺投资

(1) 投资方向

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作限制；而注册为有限责任公司的店，法律则规定了其注册资本的最低限额，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的购置的还是租赁的。通常，可以根据市场价格预估出固定资产的总花费。

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%。如果业务经营差于预期，则意外损失基金越少，破产的风险就越大。另一方面，如果意外损失基金太多，那么就会有过多的资金被闲置起来，资金利用率就会大大下降，也不利于新店的发展。

(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，开店所需投资主要有以下几个方面：

① 装修。在商店的装潢设计方面，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 30m² 才能满足消费者购买商品的需求，同时，在装潢上，店内色调必须满足顾客的心理。

② 空调。使顾客进入店内后，可以有清凉的感觉，促使顾客在店内停留较长的时间，购买较多的商品。目前，商店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好、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 30m² 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