# 小型家装企划方案范文(热门6篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-04-28

*小型家装企划方案范文1一、前言三年的大学生涯即将结束，我始终坚持以提高自身的科学思想素质为学习目标，以自我的全面发展为努力方向，以确立正确社会人格为精神追求。即将毕业的我怎样才能吸引用人单位的目光呢?从营销学的角度，我对自己进行了如下的营销...*

**小型家装企划方案范文1**

一、前言

三年的大学生涯即将结束，我始终坚持以提高自身的科学思想素质为学习目标，以自我的全面发展为努力方向，以确立正确社会人格为精神追求。即将毕业的我怎样才能吸引用人单位的目光呢?从营销学的角度，我对自己进行了如下的营销策划。

二、市场环境分析

(一)就业环境分析

现今，大学生就业问题成了当今社会亟待解决的一大难题，自高校扩招以来，我国的高等教育进入了大众化教育阶段，高校扩招导致毕业生逐年增多，毕业生就业日益困难，20xx年全国高校本科毕业生约34万人待业，以后几年同比增长，到20xx年底，已有过百万名大学生不能就业。此外，我国总体就业环境也发生了巨大变化：全国新增劳动力人数不断上升，就业结构不断调整，以及高校继续扩招及20xx年金融危机的影响，这些因素严重滞后了大学生的就业工作，大学生总体就业形势变的更加严峻。

(二)市场需求分析

虽然我国现在大学生就业形势很严峻，但从另一角度看，由于我国目前处于调整产业结构，经济加速发展的重要时期，国家经济建设仍然需要大量的人才，可见市场对人才的需求量仍然很高且质量要求也逐渐增高，招聘单位更加看中人才的综合素质，多向型、复合型、创新型的人才供不应求，而经济全球化，对人才的信息化提出了更高的要求。

(三)竞争对手分析

从就业角度来看，我们的竞争对手包括应届本科专科毕业生、研究生及有经验的人士等。由于本科生对薪金要求较低，另一方面来看，如今企业还是比较看重学历文凭和工作经验，因此对专科生而言，工作范围容易受到限制。总的来说，我们的竞争对手主要是应届毕业生与应届毕业生之间、应届毕业生与有经验的人士之间的竞争。

三、自我环境分析

在性格上表现：内外向结合、不善交际、乐于助人，开明大义;在校学习情况：专业知识上，已经有了一定的理论功底;在工作能力：积极的参加社会实践活动，积累了一定的社会经验。自我评价：从大学这近三年来看，我的生活上感到比较充实且有意义，学习工作上也取得了一些成绩，另外自身的道德素质及能力也有一定的提升，也积累了一定的人际关系，与同学老师都相处融洽。

(一)自身SWOT分析

1.优势：有闯劲、胆子大、思维活跃且独立思考能力强。有较强的责任感和事业心，对工作有热情和创新精神。为适应社会发展的需要，我认真学习各种专业知识，发挥自己的特长，逐步提高了自己的学习能力和处理问题的能力。在思想行为方面，我作风优良，待人诚恳，能较好的处理人际关系，处事冷静稳健，能合理的统筹的安排生活中的种种事务。

**小型家装企划方案范文2**

>一、南通房产中介市场竞争现状

南通目前市场上大大小小的房产中介200多家，营业执照、资质证书“两证”齐全的房地产中介机构有133家。

据了解，不少没有房地产中介资质证书的中介机构无序进入，造成南通房地产中介市场鱼龙混杂。不法中介通过发布虚假信息骗取定金，签订虚假合同骗取差价、“一房几嫁”等手段欺骗消费者，影响了房地产市场秩序，也成为市民的投诉热点。业内人士纷纷表示，无资质经营是造成房地产中介市场混乱的主要原因。20xx年6月17日，南通市房管局出台了《关于进一步规范房地产经纪企业经纪行为的若干规定》，给房产中介套上了“笼头”。

主要规定了“三个必须”、“四个不得”，即签订居间合同必须统一使用由市房管局印制的规范居间合同文本，且一律不允许代房屋产权人订立居间合同;房地产经纪企业的分支机构也必须申领资质证书，从而将分支机构纳入有效监管范围;房地产经纪企业的从业人员进行房地产经纪活动时，必须向委托人出示《房地产经纪执业资格证书》。同时，房地产经纪企业及其从业人员不得超越资质核定的范围从事经纪业务，不得利用职业便利从事房屋转让活动，不得转借资质证书供他人谋取利益，不得转借资格证书及允许他人以自己的名义从事房地产经纪活动。南通爱心房产公司有关负责人表示，《规定》的出台并不会对正常经营造成不便，相反市场的规范运营，恰恰维护了正规经纪企业和购房者的合法权益。

企业自身介绍，以及与同行比较优劣势，转而谈微信营销的重要性

>二、微信营销简介

>(一)微信营销目的

1、开拓市场宣传新渠道，拓展客户开发，塑造企业品牌形象。

2、增强与关注客户群的互动，进一步发展潜在客户。

>(二)企业微信营销可行性分析

1、年龄分析

微信受众人群年龄多数在18-45岁范围内，多为年轻人、白领阶层、高端商务人士，时尚的iphone、Android、Symbian、WindowsPhone、BlackBerry等系统智能手机族。

2、习惯分析(您经常使用微信吗?)

大部分人习惯使用微信，并且有的人经常使用微信，这表明使用微信作为宣传手段，潜在接受人群数量十分可观。

3、市场规模

用微信的用户主要集中在安卓系统和苹果系统，都属于智能系统，中国智能手机用户数将超过亿，智能手机普及率超过35%，年增长率为8%。智能手机呈现猛烈增长趋势，中国城市居民的智能手机普及率已达35%，从操作系统来看，20xx年10月，中国智能手机市场上，Android系统智能手机市场据有率超过30%以上，较9月再度增长。也就是说安卓用户是9亿\*30%=亿用户。安卓手机和苹果手机加起来的用户接近8亿用户，而微信目前已经突破6亿用户，将来会有上涨上升空间的巨大潜力，市场前景非常乐观!

>三、微信营销模式

自20xx年微信上线，直至现在微信的用户已高达6亿。而微信营销也形成了一股风潮，众多商家无一不把眼睛瞄准这个快速发展的新应用。势不可挡的微信营销，主要有以下四种模式：

>(一)草根广告式——查看附近的人

产品描述：微信中基于LBS的功能插件“查看附近的人”便可以使更多陌生人看到这种强制性广告。

**小型家装企划方案范文3**

一、活动时间

09：00-12：00

二、活动地点

凯撒报告厅(弘德楼5305)

三、参会嘉宾及人员

1.领导与嘉宾：陈洪院长、万朝晖书记、柯佳敏教授、况明安副院长、姜土生副书记

2.政治学院全体教师

3.学生(20\_级全体新生、学生会全体成员)

四、活动议程

1.观看视频《迎新同期声》

2.嘉宾就座

3.学院团总支书记马小又老师宣布开学典礼开始

4.全体起立，唱^v^国歌

5.学院院长陈洪教授致辞

6.学院全体教师自我介绍

7.教师代表发言(朱勋春老师)

8.高年级学生代表发言(20\_级陈忠国同学)

9.新生代表发言(20\_级梁佳苗同学)

10.学院分党委书记万朝晖老师讲话

11.全体起立，唱重庆师范大学校歌

12.学院团总支书记马小又老师宣布开学典礼结束

**小型家装企划方案范文4**

为了加强公司的规范化管理，完善各项工作制度，促进公司发展壮大，提高经济效益，根据国家的有关法律法规及公司章程的规定，特制定本公司管理制度大纲。

一、 公司全体员工必须遵守公司的各项规章制度和决定：

1、 公司员工迟到在5分钟以内，一分钟罚一元钱，5分钟至 10分钟，罚款10元；10分钟以后罚款30元。如果因为迟到而不来上班者，按旷工三天处罚。

2、 病假：员工必须提前一天以书面形式通知行政部，并写请假条，病假结束后需到行政部进行销假，销假时必须出具医院证明、就医记录和买药发票，否则按旷工三天处罚。

3、 公司员工只要在上班期间早退，或者是做些与上班无关的事情，如：逛街、打牌等等，一经发现，从当月工资上扣除200元。

4、 当月病假，事假累计不超过三天，病假，事假无薪水。

5、 公司员工必须根据《清洁值日轮流表》值日人员必须按照要求打扫办公室清洁卫生。

6、 公司纸杯是为客户提供的，故公司员工不得使用公司纸杯，饮水者自带纸杯。

7、 上班时间尽量不接打私人电话，紧急或特殊情况，通话时间不易过长。

9、 公司的办公桌除电脑、打印机、鼠标、口杯、电话、文具必备资料纸张外，不允许放其他物品。

10、公司的靠背、座椅一律不能放其他物品，人离开时椅子调整。

11、吸烟请在吸烟区，公司员工不得在办公室区域内吸烟，发现一次罚款20元。

12、公司员工只要一进办公室，没有佩戴胸卡的，发现一次罚款10元，交给财务。

13、公司员工一个星期休息一天，周末不能休息。（否则按旷工处理）

14、公司员工加班，财务会负责给员工算加班工资。

15、节约用水、用电，最后一个离开者检查水、电、饮水机是否关闭。

16、市场部的员工必须把每天做的.事情全都记录在笔记本上，每周星期天交给邵衍，邵衍在交由杨总查看。

17、公司员工不能再公司大声喧哗、嬉笑、打闹。

二、 语言规范：

1、 交往语言：您好、早上好、再见、请问、请您、劳驾您、关照、谢谢、周末愉快、拜拜。

2、 电话语言：电话铃响三声内接起，先报“您好！华朗装饰设计。”请问，谢谢，再见。

3、 接待语言：你好，请稍等，我帮你找个设计师，请坐，对不起，请登记，打扰您，好的，行。

三、 公司倡导树立“一盘棋”的思想。

禁止任何部门个人做有损公司利益、形象、声誉或破坏公司发展的事情。

设计师职责范围：

1、 本公司以轻装修重装饰的理念来达到装修效果。

2、 设计师要主动与业主和施工队长沟通。

3、 设计师必须认真详尽的向施工队长做好设计交代、勤到现场查看指导。

4、 建议业主不妨主动提出要求，在合同上增加相关批注，让公司利益得到更实质性的保障。

销售部职责范围：

1、 根据公司的管理要求，上班必须穿戴公司规定的服装，工作证整齐的挂在胸前，认真的完成公司下达的目标及任务。

2、 服从公司的安排和合理的调动。

3、 在与客户交谈时应以公司的利益和形象为先，主动和客户交流和沟通，让客户能感觉到公司的热忱服务和真诚的合作。

总监职责范围：

1、 每个工地开工进场，应按公司要求做好成品保护，公司广告标语应挂在显人耳目的地方。

2、 以安全为天，生产为本的原则，按施工需求进行工人的调动和安排。

3、 材料与垃圾应按规定分开，分类；整齐的排放在施工现场。

4、 工地卫生是衡量整个公司的唯一标准，所以总监应必须落实施工现场的卫生管理工作。

5、 必须每天到施工现场做质量检验登记，及时改进不合格产品，以减少公司不必要的损失。

财务部门职责范围：

1、 认真贯彻、执行管家有关财务管理的法律法规，确保财务工作的合法性，合理性。

2、 建立健全公司各种财务管理制度。严格按照财务工作程序执行。

3、 编制和执行财务预算，财务收支计划，确保资金有效供应。

4、 进行成本费用预收，核算、考核和控制、督促有关部门降低消耗，节约费用，提高经济效益。

5、 建立健全各种财务账目，编制财务报表，并利用财务资料进行各种经济活动分析，为公司领导决策提供有效依据。

6、 负责公司材料，办公用品的管理。

7、 参与项目与施工对结算，参与采购部门与材料供应商结算。

8、 参与公司承包合同和采购合同的评审工作。

9、 按照工程预付款进行工程成本的控制。

**小型家装企划方案范文5**

一、超市中秋活动方案的目的

超市中秋促销活动是以中秋月饼的消费来提升超市的销售，有利于稳定现有顾客，提升超市在商圈范围内的形象。预计日均销量在促销期间增长10%—20%。

二、超市中秋活动方案的内容

1、买中秋月饼送可口可乐

买100元以上中秋月饼送355ML可口可乐2瓶。(价值元)

买200元以上中秋月饼送1250ML可口可乐2瓶。(价值元)

买300元以上中秋月饼送20xxML可口可乐2瓶。(价值元)

2、礼篮：分别为298元、198元、98元三个档次。

298元礼篮：七星香烟+加州乐事+价值80元中秋月饼+脑白金

198元礼篮：双喜香烟+丰收干红+价值60元中秋月饼+脑轻松

98元礼篮：价值40元中秋月饼+ 20元茶叶+加州西梅

3、当日单张小票满59元，可任意到活动区进行飞镖选购奖品一次;满99元，可飞镖选购奖品2次;满129元以上，飞镖选购奖品3次。赠品主打月饼。

三、超市中秋活动方案——超市布置

(1)超市外

a、在免费寄包柜的上方，制作中秋宣传;

b、在防护架上，对墙柱进行包装，贴一些节日的彩页来造势;

c、在广场，有可能的可悬挂汽球，拉竖幅;

d、在入口，挂“超市 贺中秋”的横幅。

(2)超市内

a、在主通道，斜坡的墙上，用自贴纸等来装饰增强节日的气氛;

b、整个超市的上空，悬挂可口可乐公司提供的挂旗;

c、在月饼区，背景与两个柱上布“千禧月 送好礼”的宣传;两边贴上可口可乐的促销宣传;

d、月饼区的上空挂大红灯笼。

四、超市中秋活动方案——活动费用

中秋活动系列赠品：6万

场内、场外的布置费：万

月饼费用：6万

共计：万人民币

五、超市中秋活动方案——工作安排

1、场内、外布置的具体设计应市场部、美工组负责，公司可以制作的，由美工组负责，无能力制作的，由美工组联系外单位制作，最终的布置由美工组来完成。行政部做好采购协调工作;预定场内布置在8月18日完成。

2、采购部负责引进月饼厂家，每个厂家收取800元以上的促销费。同时负责制订月饼价格及市场调查计划，在8月8日前完成相关计划。

3、工程部安排人员负责对现场相关电源安排及灯光的安装，要求于8月18日前完成。

4、防损部负责超市防损及防盗工作。

5、生鲜部负责精美月饼的制作。

**小型家装企划方案范文6**

>一、执行总结

公司名称：某某装饰有限责任公司

注册资金：100万元。

公司宗旨：一个温馨的家是我们共同的目标

公司理念：用心、细心、诚心、创新

公司简介：某某装饰有限责任公司是一家引进先进的经营管理体系后优秀人才，提供装潢材料、工程设计、施工等一条龙服务的装潢公司，使得私人装潢不再东奔西走，忧心忡忡。家庭装潢为本公司的主营业务，公司发展初期市场为福州市，后期以福建省沿海城市为据点，加强人才培养，扩大公司的业务经营能力，以家庭、门面、办公室装修为主线，争取承接到更高投资的大型项目，并取得甲级资质。以建材的销售为另一主线，以短距运输业务作为建材销售项目的一副业。通过付出的诚信和努力赢得百姓的赞誉的口碑，打造自我的价值品牌。该投资项目资金投入量少，回收期快，利润高，随着中国经济的发展，该行业具有较好的市场前景和发展潜力。

近几年来，我国的装饰装修市场发展迅猛，从而拉动了相关产业的高速发展，新型装饰材料不断涌现，消费者的需求量不断扩大，因此，有人说装饰装修产业是朝阳产业。但是，在我们看到发展的同时，也看到许多与行业发展不利的因素存在。如装饰房屋合同陷阱多，施工偷工减料、以次充好，环保指标不达标，装修工人无证上岗等违规操作使消费者蒙受巨大损失等情况屡见不鲜，同时也使整个行业信誉降低。较低的市场准入使大批无资质的企业和个人承揽业务，争相采用打折或送礼等手段激烈竞争，低价揽客。市场的无序竞争，不仅使行业中规范运作的厂商蒙受损失的情况屡见不鲜，同时也使消费者合法权益难以得到保障。

在未来两三年家装行业仍有较大市场。家装市场缺乏的是真是能提供装潢材料、工程设计、施工等一站式服务的老百姓信得过，具有一定品牌的装潢公司。我们的企业正是要抓住这样的机遇，做好做大做强我们的一站式服务装潢品牌。

投资与财务

公司股本结构中，初期投入资金100万，团队自筹资金30万，风险投资30万，长期借款40万。风险投资占30%准备引入3-5家风险投资共同入股，为分散风险，提高效益，合理增加负债，优化公司财务结构。其中40万为长期借款（银行贷款年利率为6%左右），资金主要用于公司提供装潢材料、工程设计、施工等一条龙服务。本公司的产品是技术型服务，是一项投资少，回收快，收益大的项目。

前三年估计盈利100万，以后通过先进管理降低成本，将利润率稳定在25%左右，风险资金在第3—5年撤出。

组织管理

市场部：做好对外的宣传工作，利用一切有利条件宣传公司的优势，并及时向公司反馈信息。

设计部：负责为客户“量身打造”室内装饰方案，为了使设计取得预期效果，室内设计人员必须抓好设计各阶段的环节，充分重视设计、施工、材料、设备等各个方面，并熟悉、重视与原建筑物的建筑设计、设施设计的衔接，同时还须协调好与业主和施工单位之间的相互关系，在设计意图和构思方面取得沟通与共识，以期取得理想的设计工程成果。

工程部：协调总经理副总经理统一安排工程任务，监督、审核工程任务的正常进行，狠抓工程进度、质量、安全，以及公司形象。积极参与施工队伍的扩建、整合、改制以及对施工队伍的培训。把握好工地材料用量的审核关，做到不偷工偷料，不浪费材料。及时处理好工地的投诉及售后工程维修。

财务部：负责建立公司日常会计与税收管理，每个财政季度末向副董事长汇报本年财政情况并规划下个季度的财务工作；负责公司资金的筹集、使用和分配；负责日常会计工作与税收管理，每个财政年度末向总经理汇报本年财务情况并规划下年财务工作。

人事部：负责制定公司人事管理制度，实施并提出合理化意见和建议,合理配置劳动岗位控制劳动力总量；负责人事考核、考查工作；建立人事档案资料库，规范人才培养、考查选拔工作程序，组织定期或不定期的人事考核、选拔工作；编制劳动力平衡计划和工资计划。抓好劳动力的合理流动和安排。

行政部：负责公司的行政管理，合理配置公司管理人员和施工部管理人员。协调部门与部门之间的关系。

企划部：与设计部、市场部紧密配合做出有利于公司将来发展的策略。

>二、市场分析

建筑装饰行业相比较于土建、房地产等行业规模较小。

虽然近年来装饰工程在工程项目中所占的投资比例有所增大，但是，由于装饰工程文化性、艺术性较强，在同一栋建筑物里也允许不同设计风格的单体出现。

装饰行业缺乏高技术含量，不需要大规模投资及大型机具设备，入门门槛较低。最初的装饰从业者多是从农村出来的剩余劳动力，只需要一把锯子、一柄锤子就可以从事装饰施工。即使发展到今天，这种状况依然没有从根本上得到改变，特别是家装。虽然施工管理人员的素质有所提高，但作业人员仍然以农民工为主，只不过将手中的原始作业工具变成手提式电动工具。而从施工技术的角度上来看，施工企业对新技术、新工艺的使用几乎完全受制于装饰材料制造行业，根本无法拥有自己的核心技术，形成技术上的优势。从目前施工现场的情况来看，装饰公司无论大小、成立先后，施工作业的手段几乎没有本质上的区别。

同时装饰施工对企业的投资压力比较小。装饰工程的作业环境划分得很细，很少有大的空间，不利于大型机具设备的展开，所以装饰工程所需的基本上是中小型机具，特别是手提式电动工具。机具的含量在工程成本中所占的比例较小，更换的频率也很高，如果是单项工程，基本上自己就可以解决机具设备的问题，企业不需要在机具设备上进行储备。同时，由于企业所承包的装饰工程标段规模越来越小，施工保函的数额不大，施工前期对工程款垫付的要求不高，则不需要大量的资金储备。

装饰工程生产周期短，生产要素简单，需要的管理人员较少。

装饰工程的施工一般在建筑工程施工的最后阶段，由于装饰工程规模相对较小，同时业主往往将最后工期的压力加在装饰公司身上，造成装饰工程施工周期缩短。装饰工程施工现场分隔较细，不利于大型施工机具的展开，所以生产要素比较简单，机具只是一些简单的手提式电动工具，所涉及的材料种类虽然较多，但一般数量不大。项目周期短，项目管理人员相对土建工程数目较少，根据我公司的情况，一个项目经理部包括“五大员”在内一般只有七八个人。但是，由于装饰公司项目同时开工的数量较多，往往需要大量的人才储备，但是如果在某一个时段开工数量不足，又会造成人力资源的浪费或项目管理人才的流失。

装饰企业设计投入大，设计管理困难。

在目前国内的状况下，装饰设计完全依附于施工企业，施工企业为了施工任务，需要在设计上投入大量的资金。由于装饰设计涉及的环节较少，需要配合的专业不多，从事装饰设计的人员往往结成很小的组合，一般五六个人，几台电脑便能完成一项装饰工程的设计任务。这种情况造成设计师对公司缺乏归属感，为哪家施工企业服务便打哪家施工企业的牌子。同时，设计人员流动性较大，往往一个设计人员有了一定的设计能力和社会关系就立即从原先的设计组合中分离出去。这样，就造成了设计整合困难，公司虽然成立了多个设计室，但设计室之间缺乏配合和交流，因而无法在设计上形成规模优势。

市场描述

近几年，随着房地产业的不断升温，装修装饰等相关产业也迅猛发展。据统计，20xx年全国城镇建筑装修产值逾6000亿元，其中建材及居住消费占70%，约4200亿元。装饰行业以往是依附于建筑行业的一个分支,目前已脱离了这个母体,慢慢形成了独立的体系。分为家装和工装2大类，无论家装和工装，在我国还有很大的发展空间。

家装情况:房产公司最近几年到处开发，大量新楼盘。约有一半为自住，虽然国家大力致力于要开发精装房,但是事实上大多数交付的依然是裸房，也就是产生了大量的装修待装户。

工装情况:总体前景更加美好，比如酒店业的装修周期为5年,一般来说,5年会有一次翻新，至于新建的酒店更加会不遗余力地投入装修。沿街商铺，因为竞争激烈，换手频繁，每次换手，都是一次装修机会的获得。学校/办公室,医院,也是装修的一大主要内容。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！