# 七炫墙艺漆加盟方案[合集]

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-06-16

*第一篇：七炫墙艺漆加盟方案七炫墙艺漆加盟方案尊敬的客户:您好!非常感谢您关注铭智科技”七炫”品牌系列墙艺漆,如果您有意加盟合作,我们愿意为您提供详尽的资料与合作方法供您参考。一、产品：本公司是一家生产和销售“七炫”墙面艺术装饰漆的专业公司...*

**第一篇：七炫墙艺漆加盟方案**

七炫墙艺漆加盟方案

尊敬的客户:

您好!

非常感谢您关注铭智科技”七炫”品牌系列墙艺漆,如果您有意加盟合作,我们愿意为您提供详尽的资料与合作方法供您参考。

一、产品：本公司是一家生产和销售“七炫”墙面艺术装饰漆的专业公司，目前已有九大系列百余品种投放市场，深受广大客户的喜爱。本公司拥有完善的营销网络和推广方案，以团队的模式运作市场，欢迎广大客户来公司考察。

二、价格：公司对地级市以上的代理商提供统一的代理价格政策，对地级市以下的代理商发展其二级分销商不作统一价格，由代理商根据当地的情况定分销商加盟投入及产品价格。

三、技术：成为代理后，免费上门对代理商进行技术服务及培训。

四、合作条件：需一定的运作资金和产品库存以作为市场的正常运作，需要三十平米左右的店面或办公用户展示产品。

各级代理商的投入需求：

（1）县级代理商：首次产品配置投入（进货量）1.5—2万元（贫困县略减）

（2）地级代理商：首次产品配置投入（进货量）3万左右（根据区域大小略调）

（3）大区代理商：首次产品配置投入（进货量）6万左右（3个地级以下）

（4）省级代理商：首次产品配置投入（进货量）10万左右

以上投入金额均是货款（不另收加盟费用）：包括产品配置、施工工具及模具等再无其它费用，如果您是退伍军人、下岗失业人员均有机会享受公司提供的创业优惠政策，由公司提供创业方案。（需向公司提供相关证明）

五、签约方法：您可以直接来公司签约，也可以通过传真签约或是快递签约，但均需准备预交约定首期进货量30%的款项，余款全部货品到后结清。

六、公司支持：

（1）公司派员上门免费提供标准店的设计制作。（仅限店内墙面产品展示部分）

（2）专业技术人员提供技术培训、市场指导和展板制作。

（3）多种宣传资料的配送：包括画册、样本、展架、光盘、软件、宣传单页、图案选样、名片、市场营销手册等。

（4）公司定期在多家网站发布信息帮助您发展分销商。

（5）公司定人进行市场推广的指导。

（6）大型工程公司提供设计、投标、监理、技术服务。

（7）公司帮助调换花型模具（未损，运费自付），新模具设计（免费设计）。

（8）根据各省市场发展状态，举行产品推广交流会。

无论您是初始创业，还是市场投资，铭智都会以饱满的热情，真诚务实的态度，高效的速度为您提供最周全的服务。

尊敬的客户：

为了准确的了解市场，了解产品，把握住商机，做好投资创业前的各项准备，请结合七炫产品的特点，做好以下几点调研。

1、如何选择一个好的产品：

提示：一个好的产品，除去产品自身的特点性能外，品牌的作用也很重要，要了解企业是销售产品还是推广品牌，要了解企业是做利润还是做市场。这往往体现了一个企业文化和市场营销的理念，也预示着企业的市场发展力。

2．所在城市有多少即将施工的楼盘，各类商场超市娱乐酒楼等场所的发展状况。

提示：一个城市经济的繁荣，尤以房产的热度，能从客观上了解装饰市场的巨大潜力，而各种娱乐消费类场所的增多，必将带来二次装修的浪潮，从而提供更多的商机。

3、身边的朋友有多少人意向新装或二次装修？

提示：如果一个全新的装饰产品，全新的施工方法和表现手法，能表达出更多的装饰元素，消费者是否愿意接受？从部分人群能较准确的反映出人们对新事物追求完美时尚的意愿,从而奠定大众群体式的革命。

4、对于墙艺店面的选择

您可以选择新小区、新道路的商店、写字楼、门面来确定经营场所，建材城也可以，但房价太高。

提示：即使一般的商品房，他的居住功能是齐全的，有卧室、客厅、书房等，这正是我公司产品最能体现的一个完美效果。新小区年轻人居多，更符合年轻人个性的时尚需求，房价不高。对店面选址总的原则是：量力而行。

5、资金准备，独资OR 合伙？

提示：任何一种利润都来自资本的运营，如果您是家庭出资，最好是征得全家人的同意和支持，团队的力量是巨大的，而合伙人的心态很重要，您要了解对方仅仅是出资还是共同经营，要学会合作，合作是通向成功的基础，合作双赢才是正道。

友情提示：

建议不要向不了解产品性能、施工工艺、所获利润的业内人士咨询，因为有可能他会比您捷足先登，而且您很难得到真实情况，如成本，利润，市场等，谁愿意多一个竞争对手，同行或同类产品的情况也是如此。只有靠您对产品的深刻了解，及以上几点的调研综合，您才能做出准确的市场判断，从而做到先人一步的成功。好的产品、个人的信心、资金的保证、家人的支持、厂家的全程扶持，剩下的就看您的了，您准备好了吗？如果您做了正确的判断，向我们表达合作的愿望，剩下的我们一起做吧！欢迎加入“七炫”墙艺的团队！

合作成功！

镇江铭智科技开发有限公司招商部

**第二篇：墙艺漆市场行销计划方案书**

市场行销计划方案书

三艾墙艺漆朱建

近几年来,人民物质文化生活水平的不断提高带来装饰市场的迅速发展,涂料行业也随之兴起,人们对内墙装饰的需求也越来越高,细心的你是否观察到我们生活当中的墙纸,由于经不起岁月的考验发黄、起皮、开裂；而现在各种品牌的涂料相同、相似、千篇一律，毫无个性，留给我们不仅是遗憾，更多的是无奈。现在好了，经过多名国内外知名院校和科研机构专家的帮助下，我们开发出新一代的艺术涂料——“三艾”艺术涂料，填补了国内市场的一片空白，其新颖性、环保性、艺术性不仅能够为您带来安全，多彩的生活空间，给毫无生机的涂料市场带来一番生机，也可以为您身边的亲友创造一个多姿多彩的空间，同时让聪明的 您以有限的投入获得高额的市场回报，并轻松占领市场。

墙艺漆艺术涂料作为一种新产品，消费者从对它的认识到接受要有一段过程，但是市场不等人，捷足先登者必然成为市场的主导。“知彼知己，百战百胜”，在开拓市场前不要为良好的市场形势而盲目乐观，更应该静下心来制订目标、周密的计划和行之有效的行动，多了解自己、多了解产品、多了解市场，才能运筹帷幄之中，决胜千里之外。

根据产品特点和市场需求，建议贵公司采用以下方案来开拓市场。

一、地理环境

当地几区几县？有多少建材市场？主家装饰消费能力？

二、市场流程架构

代理商装饰公司家装分销商油工工程 工装工装家装油工装饰工装家装现装已装家装家装工程(现装，已装)

三、业务开展流程及相关策略

1、分析自己和了解产品特点，分析自己包括：

（1）目前所处的行业或所代理的产品市场潜力如何？包括本地市场竞争情况、厂家各方面支持的情况、是否还处于朝阳期？目前在市场上是处于竞争优势还是处于竞争劣势？

（2）目前所采用的销售模式能否保证自己的销售额和利润不断增加？

（3）目前的销售队伍和售后服务素质如何，能否保证在市场上处于竞争优势？客户对贵公司的产品和服务是否满意？

（4）引进“三艾”艺术涂料后，是否考虑如何与现有的资源进行整合，整合后对贵公司现有产品的开拓会起多大的促进作用？

通过与“三艾”艺术涂料合作后，“三艾”艺术涂料新颖的营销模式和完善的业务培训体系是否可以提高贵公司营销队伍的整体素质？是否可以带动贵公司相关产业的发展？

2、开展市场之前，分析自己的优劣势和艺术涂料的特点及给自己带来的竞争优势，才能增加自己的自信，好产品则是您成功的前提，好策略是您成功的捷径。

3、市场现状分析及市场定位。

(1)、家装：多年以来，家装市场内墙装饰几乎选择都是乳胶漆，形成墙体普遍的单调、无个性，但并不代表他们无需要，而是无选择，人们需要流行、需要时尚、需要让自己的居室充满个性、丰富多彩，而不流行与大众。“三艾”艺术涂料的出现，可以在人们心中创造一种新的流行趋势。

（2）、工装：目前宾馆、酒店、KTV、茶艺馆等一切娱乐场所及很多办公室、写字楼，为了达到星级标准及提升档次，绝大部分过去选择的是墙纸，但所有消费墙纸翻新施工时间长，也非常麻烦，给各场所带来诸多的不便，直接影响营业额，为酒店带来损失，这些是他们无法解决，无能为力的。而“三艾”艺术涂料的出现，可以解决所有的问题。原材料采用纳米技术，不粘油，不粘灰，无需清洁，翻新可以正常营业，施工干净，无毒、无味、环保，10年不会褪色，大大的节约了成本，可以把企业集团的文化、KTV、茶艺馆的特色在墙体上整体的展现出来。

（3）、装饰公司：随着人们生活水平的不断提高，对家居环境的要求也不断提高，他们需要在自己的居住环境中追求一种与众不同的个性化设计。而装饰公司设计师在客户提出不同的需求时，无法进行满足，并且他们所能满足的只是框架的表现，而对于一个家居装修最大的视觉面积——墙体，所选择共性的单色乳胶漆。“三艾”艺术涂料的出现给设计师带来了新的创意，新的设计思路，满足设计师的不同风格，提高居室的整体效果，同时通过本产品可认带来亲戚、朋友、邻居、同事等更多的潜在客户，让不同的客户得到不同的个性需求。

（4）、油工：虽然看似微不足道的人物，但是他们是纽带，其中连接着任何环节，占领着市场的大部分份额，他们是最直接的参与者。他们是市场。是众多品牌的市场推销员或销售人员，但他们在推广接受品牌的同时，每天也在排斥、诋毁其他已接受的品牌，因为他们要的是最大的利益。我们可以通过“三艾”艺术涂料，在不影响乳胶漆销售的情况下，再给他们一份额外的收入，获得更大的利润空间，加大他们的客户群，从而建立他们的忠诚度。

（5）、经销商：目前市场的品牌会越来越多，在逐步的分化市场份额，市场竞争越来越激烈，产品行业、产品的因素，都销售共性的产品，没有特殊优势。而每个品牌都想拿出自身的优势，都在采取一些方式或手段来建立、扩大、打开市场。例如：A、投入大量广告、电视、报纸、路牌、车身等（而品牌与品牌之间表现是一样的）。B、促销活动（各品牌的手法也是一样的）。C、高额回扣。D、厂价销售等等。所有的方法都基本是雷同，最终形成了市场的恶性循环，从而违背了做生意的原则——赚钱！而“三艾”艺术涂料的出现将给各经销商带来新的利润空间、附加值和特殊优势。

通过了解市场和了解产品的特点，增加自己对产品和市场的信心，有利于公司毫无顾虑、全力以赴去开拓市场。针对公司前期掌握的资源，对市场的前期开展合理定位，这样有利于公司尽快找到市场切入点并尽快站稳市场。

四、准备工作

1、制作样板房：包括两个方面。一方面是家居样板房（三室一厅），装修配套完备，因为别人看到的是整体的感觉。超前的装修设计方案，针对我们销售不同的方向，做出不同的、完全针对性的样板，要与消费者的心理需求相吻合，样板房可以采取不同图案（卧室、客厅、儿童房、书房、KTV、茶艺馆等），尽量表现图案的丰富多彩，因为每个消费者都不具备想象的空间，我们的彩页、光盘、网络只能抽象的对我们产品以介绍，而样板房可以给客户完全、直接、直观的印象，这样客户上门拜访时可以通过样板房对客户进行讲解。

2、制作拉柜：每一个网点设立抽拉式柜，客户到店铺能够看到实物，促销员可以向客户介绍、推荐产品。

3、组建销售团队（3—5人）并合理分工（内勤：介绍产品、电话沟通、记录、库存管理等。外勤：网点建立维护人员、工程销售人员及市场推广深化人员）。

（1）、人员培训：知道产品知识及如何捆绑销售，了解市场需求，掌握每个销售流程。

（2）、人员训练：对练每个环节销售技巧，直到完全熟练为止。

（3）、人员实战演练：拜访装饰公司——培训漆工——店铺导购——建立分销商——承接工程。

4、制定发展目标、计划并落实到具体的行动。目标包括长期目标和中短期目标，也要有公司的大目标和每个业务人员的小目标。计划也一样，包括公司长远计划和短期计划，每个业务人员必须制订自己的长短期计划并向上汇报。为了实现自己的目标，公司上下全体员工必须把自己的计划落实到具体的行动上，小目标实现了，大目标自然水到渠成了。

5、建立一套行之有效的激励机制，公司的发展应该是建立在“公平”的基础上，缺乏有效的激励制度，那么再大的目标，再好的计划如果没有有效的行动也是一句空话。

6、总结经验，公司负责人必须定期总结经验，比如说，对每周、每月进行总结，对于不足的地方要不断完善，要求全体员工每天进步一点点，那么公司也就不断进步。

五、产品的业务流程如下：

拜访装饰公司或材料商（收集资讯）——制作样板房——建立经销商——装饰公司———售楼处样板房——小区推广（建立样板房）

六、针对性市场开拓及策略

由于产品的针对面比较广，包括装饰公司、材料商、油漆涂料代理商、油漆工、甚至直接面对终端客户，针对不同客户产品的价格不同，采取的业务洽谈策略也不同，依据我们公司的业务经验，介绍一下如何与装饰公司和材料商洽谈业务。

（1）、拜访装饰公司（收集前15—20家装饰公司进行拜访）

流程：

1﹑告知产品特点：彩页、光盘、网站、样板房，突出流行，突出变化（图案的变化，色彩的变化），体现艺术性、新颖性及环保性等。

注：产品告知流程：彩页——样册——模块——效果光盘——制作样板﹑参观样板

2﹑告知利润空间：12元/平方米，每桶120平方米计算，1440元-成本（涂料288+人工100+模具30）=1022元，时间：3—5小时。

3﹑告知附加值：新创意，新素材，新选择，新卖点，满足设计师的不同风格，同时通过本产品可以带来更多的潜在客户。

4﹑销售模式的告知（引导式）

（1）、您装修准备投入多少钱（5万左右）？

（2）、准备装修出一种什么样的感觉，最大众化的还是个性化的？

（3）、您知道吗？家里装修最大的视觉面积是墙体，您准备采用什么装饰墙体，因为现在每家都在选择乳胶漆，现在有一个流行的产品已经进入本地市场，什么产品呢？（产品介绍）。

（4）、我想您装修应该选择的是最流行、最新的产品，您看一下样板房，并且不贵的，您装修投入2万元的墙体是乳胶漆，10万元也是它，只需在原来的基础上增加1000多元就够了，提升了房间的整体效果，过去10万元的都达不到的效果。

5﹑填写问卷调查表，收集经销商资讯，填写供货协议。

（二）、在样板房召开经销商新产品发布会

1、内容：（1）、产品介绍（同上）；（2）、市场分析（同上）；（3）、提供市场认同度和市场需求的产生；（提供问卷调查表，供货协议）；

2、告知利润空间：工程利润空间、油工利润空间、装饰公司利润空间。

3、告知产品附加值：

（1）、大量培训漆工，使其成为无薪销售人员

培训内容：A、产品及施工工艺告知（施工简单、工艺简单）；

B、卖点话术讲解，利润空间；

C、目标客户定位：现装人群+已装人群（已装>现装）

（2）、通过大量的培训漆工，因已装人群的回访，形成您品牌的售后服务。

（3）、因已装人群底涂的修复和变化，带来本身代理品牌的销售。

（4）、通过我们的产品可以做到您过去做不到的市场——墙纸的市场。

（5）、通过大量的告知装饰公司，可以建立新的合作关系（因掌握人无我有的优势）。

（6）、通过大量的告知装饰公司和培训漆工，提升了自身品牌在本地区的知名度和影响力；

（7）、通过合作，给网点送去一块铜牌，证明您的品牌可以胜任“三艾”艺术涂料。

七、市场维护和深化市场策略

（一）、大量地招收漆工和涂料工，组建涂料施工队伍，同时对施工人员进行技术培训，与施工人员建立长期的合作关系，这种合作关系是建立在双赢的基础上，保证这支队伍的稳定性。

（二）、相对一个城市而言，仅仅通过样板房来了解艺术涂料毕竟是有限的，最好在新竣工的小区做宣传活动等，效果也比较理想，跟样板房以及厂家提供的资源（如光盘、彩页、网站等）配套使用，那么效果将会更加理想。

（三）、收集一些终端客户的信息，在售楼点、小区以及一些客流量比较大的公共场合等建立样板房，这些地方的人流量比较大，通过这些场合可以引导消费，创造更多的潜在客户，从而达到刺激市场，激发市场需求的目的。

（四）、建立战略联盟，横向发展，迅速扩大市场份额，可以和其它涂料经销商合作，发展经销商，从而达到迅速占领市场的目的。

（五）、与厂家经常沟通，包括提供一些资讯，尤其是其它地方的成功经验等。另外在效果图片、资料方案、市场深化等方面请厂家提供尽量多的帮助，有利于公司避免走弯路。

八、由于我们对各地区的市场缺乏具体的了解，方案难免有不少遗漏之处，希望贵公司与我们不断地相互交流，制订出更加完善的方案。

1、企业成功的八大原则：（总的一句：少就是多，简单才是出路，标准、精确）

九、营销理念：

①集中力量〈特色涂料系列〉；

②找准焦点（核心利益）〈自己有优势的方面〉；

③寻求焦点〈没有也要找一个或炒一个〉；

④重强避弱〈从自己最易上手的方面发展〉；

⑤无形资产导向：无形资产比有型资产重要5倍。（企业文化、理念、宗旨）； ⑥目标客户导向：争取新客户，留住老客户；

⑦时间原则：不要高估一年事情，低估了十年能做的事情；

⑧实验反馈：企业就是管理实验，做好实验就能成功！

成功=正确定位+坚定的步伐+快乐地行进。

以市场为导向！

任何人之所以会被你说服，因为他们确定这些东西对他们有好处，任何人会被你说服，因为你非常迫不及待地想要把这样好的产品、服务或是理念给他们分享，他们也会非常愿意接受

客户是我们进入市场的入场券。要做好市场先要和客户进行合作！

合作是成功之匙，是所有成功的关键，惟有合作彼此才能更成功！

合作是一个非常好的学习环境，也是非常好的动力源！

合作就是简单化、专业化、标准化最重要的一个关键，也就是\*\*\*\*众人的力量，完成更大的事情，来服务我们的客户！

只有双赢，合作才会长久！

要的是长期的关系，不是短暂的生意，你要的是一辈子的朋友，不是一阵子的朋友。因此，你要不断地寻找合作的机会，让自己和更多人都能成功！

公司名称： 镇江润禾建筑装饰工程公司

公司网址：

公司地址：江苏省镇江市大西路望京新天地A115招商热线：0511-\*\*\*2

图文传真：0511-85275199

24小时热线：\*\*\*

业 务QQ：562408537

E-mail：Sa@cnrh88.com

**第三篇：教你正确选择墙艺漆**

教你正确选择墙艺漆

一是要考虑墙艺漆的装饰效果。作为一种内墙墙艺质感涂料，一定要注重装饰效果。凤凰文化相关人员建议大家选择的图层要细腻耐看，而且色彩清新点的墙艺漆为好。

二是要考虑墙艺漆的施工性能与条件。凤凰文化人员建议大家要看一下在施工的时候是不是操作方便。凤凰文化人员建议家庭装饰要优先考虑单组分溶性的墙艺漆，因为这类材料气味小，且操作简单。另外凤凰文化人员建议选择了墙艺漆后，一定要注意配比要准确，且在规定时间内用完，因为长时间存放就不好了。

三是针对不同的基层要选择不同的墙艺漆。凤凰文化建议大家选择的墙艺质感涂料要有良好的耐碱性合遮盖性。当然可以选择乳胶漆，耐擦洗内墙墙艺质感涂料或者多彩花纹墙艺质感涂料等。

四是看品牌，下面为为大家献上2025年墙艺漆品牌排行榜，希望对大家有所帮助。

1、福瑞达

香港六福化工集团有限公司成立于一九九一年，是一家专业研发、生产和销售黄金首饰、钻石首饰、宝石首饰、化工等多元化高新技术上市企业。化工领域拥有5个技术开发中心，3个环保涂料研究所，多家分公司和制造工厂。公司品种繁多，包括高档乳胶漆、优质木器漆、家具漆、油性外墙漆、氟碳漆、地坪漆、工业防腐涂料等。近年公司重点开发、生产水性涂料。

公司先后通过ISO9001国际质量管理体系认证、ISO14001国际环境管理体系认证、国家强制性产品3C认证、中国环境标志产品十环认证，并荣获“中国智能养生漆第一品牌”、“中国墙艺漆第一品牌”、“中国著名品牌”、“香港名牌产品”、“中国产品质量500强企业”、“中国喜庆用漆第一品牌”、“中国十大健康漆品牌”、“中国绿色养生漆第一品牌” “中国诚信经营企业示范单位”、“国际名牌发展企业”、“中国十大品牌油漆”、“中国驰名商标”等称号。

2、德高DAVCO

德高(广州)建材有限公司（以下简称德高中国），创建于1998年，是全球著名的干砂浆领导公司—法国PAREX集团在中国设立的全资企业。

经过十多年的发展，德高中国已成为中国特种干砂浆行业的领导者之一，德高K11防水浆料、德高瓷砖填缝料、德高TTB瓷砖胶等产品以其可靠的品质深获广

大用户的信赖，已成为中国市场的领导产品。

3、卓宝

深圳市卓宝科技股份有限公司是一家以生产功能性建筑材料、承接装饰保温和防水工程为主的系统供应商，是国家高新技术企业，是中国建筑防水协会副理

事长单位。公司下辖深圳材料厂、北京卓宝科技有限公司、苏州卓宝科技有限公司、武汉卓宝科技有限公司、湖北卓宝建筑节能科技有限公司、成都卓宝科技有

限公司等六大子公司。行管、生产员工总数 590人，营销、工程施工员工总数8000人。40多名中层以上精英管理团队，80%来自知名学府，将卓宝科技的管理与 世界一流同步。

4、科顺-依来德

广东科顺化工实业有限公司是一家专业从事建筑防水材料研发、制造、产品营销、技术咨询、防水施工于一体的高新技术企业，是中国建筑防水协会副理事

长单位。并曾先后参加中国硅酸盐学会防水材料专业委员会，中国建筑学会防水技术专业委员会，中国公路学会隧道工程分会，是我国规模最大的的防水材料专 业生产企业之一。

5、马贝MAPEI

意大利马贝集团于（MAPEI group）1937年在米兰成立，马贝已成为生产地板和墙壁装置装饰用的粘合剂和一些辅助产品的世界上的领导公司。MAPEI也是生

产建筑防水系统化学产品的专家，也是混凝土中砂浆及水泥混合物生产的专家，包括历史建筑物的修复。

6、Sika西卡

1910年，Kaspar Winkler在苏黎世创办企业，这正是西卡集团的前身。他在当时开发了先进的化学工艺以加快水泥、砂浆和混凝土的凝结和固化。推出的首 个产品西卡-1（砂浆防水添加剂）直至今日仍被广泛使用。

西卡是一家全球化公司，拥有124家生产基地和营销机构，遍布80个国家。作为一家全球综合性公司，我们提供专业化学品和应用经验。西卡有很强的研发 传统，不断追求更高标准。

7、龙马

广东龙马化学有限公司（原广东鸿达实业有限公司），创立于1992年，是一家集科研、生产、营销于一体的大型建材化学企业。主要产品有防水胶、白乳胶、建筑胶、界面剂、万能胶、瓷砖填缝胶及建筑涂料乳液，年产能达8万吨，销售网络遍布全国各地，产品出口到港澳、东南亚、欧洲等多个国家和地区。

8、宏源

潍坊市宏源防水材料有限公司（以下简称公司）始建于1996年，地处“中国建筑防水产业基地”、“中国建筑防水之乡”——山东省寿光市台头工业区，占

地面积11万多平方米，拥有员工500多名，注册资本6000万元，拥有17条国内领先水平的自动化生产线，生产10大类100多种产品，是一家集生产销售、研发设计

和施工服务于一体的防水材料专业化企业。公司秉承“求是、创新、诚实、共享”和“品质铸就未来”的经营理念，致力追求品质先导、技术先导、服务先导，实现了规模和效益的快速增长。

9、禹王

辽宁盘锦座落在美丽的渤海之滨，湿地之都的辽河三角洲，是一座新兴的石油化工城市。那里不仅有被誉为中国三大油田基地之一的辽河油田，还有被称之

国内防水之都的领袖企业----禹王防水建材集团。他凭借着独特的地域优势和优质石油资源在这里迅猛崛起，历经二十五年的开拓创新，以其发展高新技术和优

质产品，独树一帜的开辟了中国的新型防水产业，用盘锦人民勤劳勇敢而坚忍不拔的精神塑造了禹王的品牌形象。

10、雷邦仕LUIBONS

广州雷邦仕化工建材有限公司是一家专业从事化工建材产品开发生产的企业，公司与国际知名化工品牌美国雷邦仕（LUIBONS）深度合作，以国际领先的专

业技术和进口原材料为基础，改良生产出包括“雷邦仕”防水、瓷砖胶、填缝料、堵漏王等适应中国复杂多变气候环境的雷邦仕化工建材系列产品，并于2025年 底研发出砂浆胶和管口灌浆料等多款新产品。

**第四篇：漆艺创新**

漆艺创新

漆艺，通常是指漆器、漆画、漆屏风、漆雕塑等漆工艺装饰。

近年来，经过漆艺家们的不懈努力，传统漆艺与现代漆艺都在不断创新，不断进步，无论从内容上或形式上都有一个崭新的飞跃。我们已经看到了不少作品：日本莳绘(描金)沈金；韩国的螺钿镶嵌；中国的雕漆，脱胎夹拧……已在世界传统领域中占有一席地位。还有台湾的陶胎漆艺，其造型之抽象，装饰之典雅，表现了独特的创新手法。可见每个国家和地区皆有其一定的艺术表现特色。

现代漆艺在材料内容，造型设计，装饰工艺，以及诸多方面都有新的创新和发展。但有时我们不难看出其中还存在的因循守旧、故步自封的现象，甚至一味重复前人的模式。如何拓宽思路表现更新的题材，用更独特的表现形式表达画家内心情感，是现代漆艺面临的问题，需要漆艺家们在材料表现、造型设计、艺术风格上走出自己的路。

首先，我们必须深刻了解漆材料和工具的性能和用途以及工艺技法，还可以引用新材料，新技法介入，这样有利创作思路和表现形式的创新。漆的表现形式具有独特的材料美，工艺美，具有很强的装饰性。某些西方表现艺术曾倡导艺术与科学相结合，更表现出应该重视各种材料与技术在创作中的作用。

漆艺术品在创作过程中的肌理效果及艺术创作中的偶发性和抽象性与漆材料的技法是密不可分的。当然我们也得承认漆材料运用的局限性和特殊性，也正是它的特殊，才使得漆艺有别于其他艺术形式。我们知道天然漆是采撷于漆树分泌的天然树脂，具有很强的粘性，可以在很多器物表面髹涂，也因而产生各种不同胎骨漆器，如陶胎，皮胎，竹胎等。髹涂干固后形成附着力坚固的漆膜，防腐、防水、耐热、抗酸碱，打磨后能形成光滑晶莹的质感。正是其较强的粘着力而发展了镶嵌等装饰技法，不论金属、玉石螺钿、蛋壳经其粘着后都很难脱落，还可以在其表面罩色，髹涂打磨后形成斑烂精致的纹理，耐人寻味。但是大漆的制作工艺较为繁琐，漆性有让人望而却步的地方，尤其刚接触漆的制作者，常会被漆咬，使漆画制作过程倍加辛苦。其二传统的漆艺用色多以朱黑为主色调，由于大漆本身的棕红色，很难调制鲜亮的漆色，使画面色彩沉闷单调。随着科学技术的发展，市场上推出了多种合成化学漆料，填补了大漆的不足之处。如各色腰果漆，还有新研制的化工颜料色粉，新的人漆色丰富艳丽，为今天的漆艺发展增添了新的光彩。随着漆艺术装饰材料的多样和丰富，新的技法也应用而生，漆艺术家们在作品的创作上不再只是单纯地使用雕刻和镶嵌等形式了，而是综合利用材料和技法在画面上反复多次地髹涂、拓印、罩色、打磨使作品产生绚丽纷呈的肌理效果。当然这种效果是单一的材料技法所不及的。我们要追求画面效果的耳目一新，实质上就是技法应用的创新与材料使用的创新。

其次，漆艺从形式到内容的创新还表现为造型设计的创新，漆艺兼容了工艺、绘画、雕塑的艺术语言。日本现代漆艺在装饰风格和工艺方面都表现了独特的审美趣味，对漆艺家传统审美观念有很大的影响。漆艺造型表现出两种明显的趋向，一是传统基础上发展起来的仍具有实用价值和功能，是艺术和实用性综合的产物。作品以容器为代表；二是非实用的纯艺术欣赏晶，造型趋于结构化，时代化，具有较强的前卫性。它既不是传统的器，又不是具体的客观物象，而是具有现代审美的漆塑作品。传统的漆器制作多以脱胎夹伫和木胎为主，而现代漆艺中出现了以玻璃钢和陶土材料做胎骨，可塑性强，为漆艺家增添了在造型上的创作空间，打破了传统漆器对称式的造型，外型更多样化，具有强烈的装饰感。这样的作品既有传统制漆工艺又是雕、塑、绘结合的产物，使平面绘画与非平面造型结合起来，作品的艺术性和可欣赏性更强，更趋于现代审美。这样的变革和创新，是最终导致其艺术功能和价值的变化……一种纯艺术漆艺品的诞生，它具有装饰美，工艺美，造型美的特点，从整体看，这是漆工艺与其他艺术间整合对流的结果。因此，漆艺它包容了漆器、漆塑和漆画三方面的内容，是一门内涵丰富的综合性艺术。

中国悠久的漆艺文化孕育了现代漆画艺术，官方把它列入正式画种是从1984年六届美展开始。因此，它是一门既年轻而又古老的画种，漆画的技法是从几千年前先辈所运用的髹漆技法传承下来的，经过不断的演进，新材料、新技术、新思潮的注入使得年轻的现代漆画的发展道路更加宽阔光明。人的本质是求“新”求“变”，漆艺术家们更要以新的观念和积极的态度来适应当代急剧变化的审美和日渐丰富的精神世界。在司空见惯的材料里挖掘出新的美，开拓出艺术表现的新领域，使漆画焕发出勃勃生机。近年来，人们对漆材质的特殊性，形式表现的多样性有了更深的了解，也吸引了很多不同风格流派的国画家，版画家、油画家、雕塑家、陶艺家投身漆艺，运用漆特有的艺术语言，综合其他专业的表现形式，创作出全新视觉的漆艺作品，这样不同材料的综合和技艺的表现，使这只漆艺之花开的更加绚烂多姿。

**第五篇：2025最新全国墙漆品牌**

墙漆十大品牌

伯格：性能优异、性价比高，高附着力、漆膜致密、耐粉化，耐候性好（耐老化）、耐擦洗（历久弥新)

代理装饰公司：金三优橘子装饰、方林装饰、业之峰装饰

立邦：抗碱防霉、高遮盖力、持久亮丽、耐擦洗、施工更容易

代理装饰公司：金三优橘子装饰、龙发装饰、实创装饰

多乐士：环保净味，耐水性、耐磨性、代理装饰公司：新饰家装饰、晋级装饰

华润：高附着力、耐水性、颜色亮丽

代理装饰公司：龙发装饰、卓越装饰

嘉宝莉： 遮底力强漆膜光滑，手感好，牢度强

代理装饰公司：业之峰装饰、方林装饰、实创装饰

箭牌：质量稳定、环保性能好、具有耐磨性、耐水性

代理装饰公司：卓越装饰、林凤装饰、方林装饰

美涂士：气味小、健康绿色环保、耐用

代理装饰公司：方林装饰、实创装饰

三棵树：拥有超强抗污；保护墙面；污渍容易被清洗的特性，环保

代理装饰公司：晋级装饰、卓越装饰、新饰家装饰

巴德士：安全，环保，不黄变，气味小，代理装饰公司：业之峰装饰、晋级装饰

阿波罗：高附着力、性能优异、环保性能好

代理装饰公司：实创装饰、卓越装饰

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！