# 家具产品要突出卖点[共5篇]

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-06-17

*第一篇：家具产品要突出卖点家具产品要突出卖点一个企业的产品卖得好不好，看一看他的销售业绩就知道，而且能吸引住消费者的眼球是很重要的，只有消费者对你的第一印象好了，他才会不断的了解你的产品，才会有购买的欲望。而该如何吸引消费者，做好木门销售...*

**第一篇：家具产品要突出卖点**

家具产品要突出卖点

一个企业的产品卖得好不好，看一看他的销售业绩就知道，而且能吸引住消费者的眼球是很重要的，只有消费者对你的第一印象好了，他才会不断的了解你的产品，才会有购买的欲望。而该如何吸引消费者，做好木门销售呢，这就要看你产品的卖点是什么，要把它真正凸显出来，形成最鲜明和实用的卖点，广大消费者才会真正的喜欢该产品。

产品卖点鲜明 征服消费者

什么是卖点呢？就拿木门家具来说吧，经销商要把握好消费者的心里，消费者要买的东西肯定是衡量质量，样式和价格这三样的，而且具有独具特色且质量过硬的产品，是非常受消费者欢迎的，这就是木门的一个鲜明卖点。而且人都是喜欢热闹的，你可以在你家的门口摆上一些鲜明特色的物件，吸引住消费者的眼光，消费者自然会停下来观看，那么你就有把自家产品推销出去的机会了。

这点儿可以在我们的生活中随处可见，因为现在促销和降价销售手段已经是很普遍的了，超市里，商场里都有，我们可以借鉴一下，然后好好包装就是一个新的卖点！

优质产品品质 凸显好卖点

产品的质量过硬是消费者购买的主要决策，一般的品牌店虽然促销或者人员来的少，但是他的成交量多，就是因为他家的品牌效应好，所以不仅要制造卖点，质量也是很重要的。否则，产品卖点虽然突出，但产品工艺一般、品质一般、功能一般，等等，最终导致消费者产生一种上当受骗的感觉，反而不会喜欢该产品。这一点，家具的经销商们要注意。

事实上，消费者对于产品的外形、产品的品质、产品的工艺、产品的款式、产品的功能、产品的材质等诸多方面都是很看重的，这些也是销售者要注意的地方。把自己产品的外形特点凸出出来，明明白白的呈现给消费者看，有时候比说多少话都管用，而且这样看来鲜明的产品卖点才真正有了用武之地。

**第二篇：家具产品卖点篇**

家具产品的一般卖点

一般卖点是指产品本身所具有的优势。只要厂家讲解详细，经销商牢记在心，一般这些卖点能很容易掌握，只需要在顾客面前流畅、清晰的说出来就可以了。

1．材料卖点

材料卖点是指某种家具在用材上所具有的优势。现在材料相对来并不是很复杂，主要的材质只有几种，但要记住其孰优孰劣。如：红木比实木高档并昂贵；实木家具比贴木皮家具有优势；贴木皮家具又比板式家具有优势。在板式家具中，三聚氰胺板比中纤板有优势，中纤板家具又比刨花板家具有优势。具体起来，红木中又分花梨木、紫檀木等几种；实木中用得多的又有水曲柳、棹木、松木等；板材中按甲醛的含量又分为E0、E1、E2等几种。导购员应掌握一定的材料知识，在讲解起来才有理有据，并能充分推销自己的家具。一般的卖点容易掌握，但深层次的卖点需用心琢磨。

2．结构卖点

结构卖点，实际上涉及到设计。好的设计，应同时具有实用性和美观性，实用性实际上是让消费者用得更放心、更方便，如布艺沙发，应便于拆装清洗；而有些椅子、桌子的脚应设计得粗大厚重，增强了其稳定性。记者曾看见一款家具，打开是沙发，合起来又是台桌，设计非常巧妙。除此之外，美观的设计也是能吸引消费者的，但这方向导购员发挥的余地不大，因为顾客的审美观不一样，喜欢与不喜欢旁人难以左右。

深层次的卖点推销得当，最能打动消费者。3．价格卖点

目前来看，价格在竞争中非常重要。在大型卖场中，同类产品往往集中在一起，其价格也差不多。为了多卖货，价格战常常不可避免，但价格战是一柄双刃剑，你降别人也降，你降得多利润就薄，而且降下来不容易再升上去，所以说，这个价格卖点应慎重一些，而且也要与厂家的优惠政策联系起来。

4．配件卖点

配件一般指家具上的五金件，如果这是进口的或由著名五金企业生产的，同样可以成为一大买点。而且赏心悦目的配件也能让家具增辉，同样能打动消费者。

5．工艺卖点

新的工艺能使产品的品质更加优良。在某些时候，工艺的先进能决定产品档次，如顾家工艺，经过整整一代人的工艺积累，为今天的辉煌奠定了坚实基础。据了解，消费者一般不太能分清工艺的优劣，这需要导购员详细介绍，让其对产品增强信心。

6．服务卖点

在服务中，售后服务最重要，现在许多商家都能承诺售后一个月包换。但有些专卖店还能额外承诺售后数年包修，这无疑也让消费者大为放心。甚至有些家具商家推出了租赁家具的服务，这往往是办公家具和儿童、青少年家具，这一方面也受到了消费者的追棒。任何家具都有卖点，关键在于如何去挖掘。

家具产品的深层卖点

一般卖点导购员容易掌握，也容易讲解，消费者这方面也容易理解。但“三流企业卖产品，二流企业卖服务，三流企业卖标准”。只把产品本身的优势讲出来只是尽了本分，作为日用品和艺术品相结合的家具，还有更深层的卖点需要我们去挖掘。如果这方面做得好，往往比一般卖点更能打动消费者，因为人有感性的一面，容易被一些故事和叙述所打动。

1．人文卖点

现在是个创意的时代，我们只要赋予产品某种新的文化新的概念，其附加值便能得到很大的提升。大家都知道，卖蔬菜讲无公害、卖水果讲美容、卖房子讲与名人同住，卖手机讲身份，卖奶粉讲天才，等等，不一而足。商品之外的开发几乎成为一种新的时尚、一种新的潮流。我们对家具在文化卖点的挖掘，同样也能起到良好效果。如一些家具取名“剑桥”、“海明威”、“蒙娜丽莎”、“达•芬奇”、“三味书屋”、“儿童天地”等等，能引发消费者很多的遐想，使消费者产生购买的冲动。

2．心理卖点

消费者买家具如果能满足自己的心理预期，就会豪不犹豫的下单。随着中国经济的高速发展，中产阶级这个群体越来越大，这部分人有文化，在社会上也有地位，经济上也比较雄厚，对消费品档次自然要求很高。一些古典风格的、欧美风格、田园风格等家具，无论从价格上、品牌是、款式上都能体现出一种奢华、高雅和成就感。这些家具正投合了中产阶级这部分人的口胃，他们对此情有独钟。再比如在一些高移民城市，消费者往往没打算在此长住一辈子，他们对家具的要求就是实用性强，而且价格诉求偏低，这类人往往对中低档的板式家具非常青睐，既时尚，也不贵重。对于儿童、青少年家具，打环保牌往往能取得奇效，中国的父母对孩子特别能花钱，环保型的家具自己成了首选，贵一点也有人买帐。因此，针对不同的群体，应强调不同的产品特色，以满足他们的心理诉求，当然，这种强调应该是实事求是的。

3．人性化卖点

家具并不是一种冷冰冰的日用品，它同样可以与人交流，与人沟通，并融洽相处。大富豪前一阵子就推出“能思考的木头”这个概念，说明家具能带给人某种人性化的需求。当你疲倦至极，躺在软床或沙发上，会带给你无穷的慰籍，你会处于完全舒展和不设防的状态，社会上纷扰已离你远去，这何尝不是一种生理上的调节呢。当你用电脑上网时，电脑桌桌面光滑整洁、桌边的线条优美舒适、椅子进退自如时，这同样是一种享受。将这些人性化的卖点像电影镜头一样向消费者讲述，会强烈地打动他们的心，一单买卖自然会不在话下。

4．名人效应卖点

现在许多家具企业都请一些社会名人代言打广告，这同样也可以成为一大卖点。名人有拥趸，自然会产生名人效应。“名人喜欢这款家具，应该不错的，我相信它”，许多消费者都有这样的心理。同理，如果哪位名人在购买本家具时能抓拍下来，悬挂在墙上同样能起到广告的效应，带动家具的销售。可以说，任何一款家具，总有一些卖点，或多或少，或大或小，关键在于导购员如何挖掘这些卖点并因人而异推销这些卖点，挖掘是前提，推销是手段，两者相辅相成，才能真正让生意火爆起来。

**第三篇：产品优势及卖点**

泰康理财产品销售话术

1.接触开口话术：(自然接触)

您好，请问办理什么业务？

（根据客户办理业务的不同，迅速对客户做出相应的判断）

帮您取个号吧，身份证带了没有? 引导客户到填单台，协助客户填写:(客户信息收集)

您准备放多长时间？您看这款产品还适合您么？ 手势引导客户:(远离干扰源)

您到这来我给您介绍一下吧！

穿插赞美，借机介绍产品

2.接触 通用 您好！我行正热销一款新型的保险理财产品，只需存五次,每年都返还，还可享受长期的分红和高额保障，我给您介绍一下吧？ 关注：产品吸引力的塑造 通用 您好！我行正在热销一款保险理财产品，收益不错，很多客户都办理了，挺适合向您这样的客户了，我简单给您介绍一下吧！通用 先生（女士）您好！给您推荐一款保险理财产品，资金安全,每年返还,还有分红，我给您介绍一下吧！

存折上有较多余额的客户 您看您活期帐户上这么多钱，这样放着多可惜啊，做个理财吧，我给您介绍一下我行热销的理财产品吧，收益不错的！针对中、青年客户

我行热销的这款理财产品只需连存五年、便可享受十年的收益与保障，积少成多，由小钱变大钱的储蓄方式，非常适合象您这样的客户！

购买基金与股票的客户

近期行情怎样？您可以了解一下我行正热销的一款理财产品，具有高额保障，可以解决你的后顾之忧！

3.沟通、说明

通用 每年存1万，只需存5次，十年后连本带息全部领回，而且每年返还400元，连续返还10次，累计4000元。同时，还为您提供长达10年的意外身故保障，为您解决后顾之忧！简单、明了原则 通用 每年存一次，连存五次，十年后给孩子储备一笔教育金（婚嫁金），这种储蓄方式可以让您积少成多，轻松理财！通用 每年拿出

一、两万来做长期理财对您来说不是啥难事，坚持存五次，十年下来那就是一大笔财富。通用 您还没有做中长期理财安排吧？从资产配置的角度讲，家庭理财必须得有一项中长期理财计划才算合理，您看这样是不是可以？我们拿出一部分，比如二万元办理这款保险理财产品，对您目前的现金流和生活品质基本没有任何影响，只需每年按时储蓄，坚持几年，就能有一笔丰厚收入。沟通、说明

1、资金安全 每年投入一万元，连存五年，十年后返还您的全部本金，外加累积分红，值得期待，这只是一部分，还有呢（导入下一步）

2、红利分派 在这个基础上还要再给您：一是每年固定返还的金额，十年下来就是四千元，而且不领的话可以复利累积。除了这块，每年的分红还要再复利计息，也就是说还要利滚利；三是如果公司投资收益特别好的话，还可能有特别红利。比如2025年、2025年就分了两次特别红利呢！

3、总结 就这样存五次，给自己做个长期规划，就能使小钱变大钱，真的是一大笔钱啊！

4、额外说明 股市风险太大„„理财必须得做到本金安全、收益稳定、适应调息、抵御通胀，而泰康投资收益稳健、偿付能力充足、风险管控到位„„

5、四重保险保障 再说了，这款产品还提供多种保险保障„„ 沟通、说明

针对中、青年客户 我还是建议您先为自己做一个规划，趁年轻及早着手，每月强制自己储蓄，积少成多做一个长期的理财规划。简单、明了原则

帮助客户下决心购买

针对高端女性客户 只需分5年存就可以了，按您的实际情况，每年存个三、五千元就行了，也不占用太多资金，就当是一个强制储蓄，少买

一、两件衣服嘛。通用 这样每年，您可以领××元，直至\*\*岁，又可以一次性拿大约××元，做为结婚金（教育金、养老金、创业金），这样您就不用为特殊大额支出而烦恼了。针对中、青年客户 以您或者您的子女作为被保险人，连续存五年，每年可固定返还400元，如果留存公司还可以复利累积生息，同时您可用这笔钱给自己做个规划，教育、养老补贴、旅游费用都可以解决。这个产品每年还有分红，也是享受复利累积生息。到十年满期可一次性把本金领回，另加累积红利和累积生存金，这笔钱可作为孩子将来的教育、养老补贴、旅游基金都可以。

4.客户问题应对话术

客戶:这是保险啊,保险公司可靠吗？ 是的,这是我行代理的泰康人寿的理财产品。泰康人寿的经营受国家保监会和其他监管机关的监管，而且泰康人寿的经营一向十分稳健。您想想，如果保险公司不可靠，银行会与它合作吗？ 拒绝的实质——欢迎再来 客户：分红能分多少啊？

您放心，我们比您更关心红利的多少，再说您每年分得红利主要来自于分红业务的经营成果，保监会规定，每年要把经营成果的70%作为当年红利分配给客户。

红利没有保证 您说的没错，金B是中长期产品，它有一部分固定收益，另一部分是分红，是浮动收益，分红可以抵御通货膨胀。这种组合是最合理的了。再说如果红利确定的话，那不是和定期一样了吗？ 那我中途要用钱怎么办啊？

首先，我们建议您专款专用，金B是为保障您孩子将来受教育（您养老）的中长期保险理财产品，属于强制性攒钱，请您尽量不要中途支取。如果真的急需用钱，可把生存金领出来，您也可以质押贷款等，解决您的燃眉之急，再说您投入的本来就是零钱，取了也起不了大作用，还是等到满期提取收益高。每年缴费太麻烦了！

不麻烦，只要您在投保时填上您的账号，每年交费日前把保费存到这个账号上，我们会自动收取，就象交水电费一样方便。而且，每年交费日之前，保险公司会通知您存钱，一点都不麻烦。

5.促成

如果没什么问题，就在这里签个字吧 •工具摆放，内外配合，包装到位 •随时赞美，不断发问，掌握主动 •手眼配合，动作连贯，一气呵成 •保单说明，预先解释，加强承保 您看只存5次，可以保障10年，多好！来，请您签个字吧

您办这个产品不管是升息还是降息，固定收益部分都有保障，还有高额的保障功能呢。现在就办了吧。

“很不错是吧？那我现在就给您办吧，每年强制自己攒个1万，应该挺合适！您先开个折„„”

不要把遗憾留给明天，与其明天后悔，不如今天行动，在这里签个字。现在办理这项业务的人可多了，手续很简单，您身份证号是多少？

根据您的家庭经济能力，我建议您先办理\*\*份体验一下，觉得好再办。

（客户有养老、子女教育、医疗需求)您的这块需求是您必须中长期规划的理财计划。是否考虑用一个产品组合来满足呢？（导入销售辅助工具，如T字演示法）您考虑为谁来办理呢，您自己还是为您的孩子

6.售后服务

这是您的正式保险合同，由于泰康很注重品牌和服务，过几天会有公司的客服人员打电话对您进行回访，是010打头的，您放心接听，是免费电话，为了确保您的权益，主要是问问您是不是亲笔签名和通信地址，以及相关产品方面的信息您是否清楚，您只要确认一下就可以了。如果你的电话、地址等个人信息有变化，请及时通知我们。这个是您的银行转账卡（存折），每年您要从这个账户上交纳续期保费，以及领取满期金，请您一定要记好密码，因为时间长，容易忘记。

泰康金满仓B优势

银行存款

保险理财

资金安全

资金安全

方便灵活

强制储蓄

存取自由

聚沙成塔

固定收益

固定收益

银行单利

复利分红

无保障功能

有保障功能

产品的卖点分析

卖点1：

本金返还

年年领取 卖点2：

每年分红

复利计息 卖点3：

四重保障

五重收益 卖点4：

缴费期短

支取灵活

本金返还: 满期返还本金，确保本金安全

年年领取:

每年返还所交保费的4%的固定红利,客户可以灵活安排,若不取则按4.8%的复利给客户利滚利计息

每年分红：按可分配盈余的70%分红；08年分红率6.18% 复利计息：按分红4.8%的复利计息 分红方式:

按美式分红

四重保障:非意外身故 ：总保险金额×1

意外身故 ：

总保险金额×２

公共交通工具意外身故：总保险金额×3

航空意外身故：总保险金额×5 五重收益: 满期金、4%年金、年金再投资4.8%、红利预期、红利再投资4.8%

**第四篇：卫浴产品卖点**

产 品 卖 点

一、龙头产品：

1、我司近年来的龙头系列产品均采用先进的重力铸造技术。原材料采用A级铜以上的标准（含铜量在60%以上）制作，加工出来的成品表面平整光滑，线条均匀、产品结构流畅。

2、采用优质的A级低铅铜材料，有效防止水质的再次污染。确保了龙头与水接触的部件不含（或释放）任何对人体有害的成分。

3、我司所生产的系列龙头产品均先用台湾进口阀芯，开关手感顺滑、流畅、防止滴漏，阀芯所使用的原材料和润滑剂均为欧洲进口，严格按照欧洲标准生产和检验，使得本司龙头产品更耐用，手感更舒适，并确保本产品使用60万次以上滴水不漏。

4、我司所生产的厨房龙头出水管全部改为H64铜管、0.8-1.2mm厚度。

5、龙头产品经铜、镍、铬多重电镀，镀层均匀，结合良好，附着细密，产品表面乌亮如镜，色泽均匀。采用国际上先进的生产技术及工艺流程，确保产品的电镀层达到或超过国标以上的标准。

6、我们关注产品的每一个细节，龙头出水采用优质起泡器（进口ABS原料），选材精良，持久耐用，有效过滤各种杂质，使得出水柔和、不飞溅，充分感受与水亲近的舒适。知识点：

水龙头产品执行的标准：GB18145-2025陶瓷片密封水嘴（国家标准）①、重力铸造是目前卫浴行业铸造技术中用途最广的一种，和其他铸造方式相比，具有降低成本、提高铸件质量、提高生产效率等优点。②、制作龙头产品的铜材为：黄铜，铜含量62%，简称62铜。国家标准中规定制作龙头的黄铜中铅含量不得大于1.8%，采用低铅铜材制作龙头产品更为环保、无毒。③、国家标准中规定，龙头产品的电镀要求：镍层的厚度8微米以上。铬层的厚0.15微米以上：我司的电镀要求：镍层的厚度10微米以上，铬层的厚度0.2微米以上：电镀达到12-15微米的时候，提搞氧化腐蚀的性能就加强，有利于增强龙头的使用寿命。电镀主要以镀铜、镍、铬为主，镀铜的主要作用：覆盖表面细小的微孔和抛光痕迹：镀镍的主要作用：耐腐蚀；镀铬的主要作用：提高硬度及装饰作用。

二、花洒产品：

1、花洒采用优质的ABS材质制成，产品韧性好，抗冲击力强，正常使用掉落地面上不会影响功能。

2、花洒上配有TPR自动清洗的出水嘴，污垢或杂物即会被水冲出。

3、花洒旋转寿命可达到50000次，远高于加拿大10000次的标准。

4、软管上配有过滤网防止水中的杂物进入花洒。

5、升降花洒配备升降滑套，高度可任意调节，方便儿童使用。

6、软管采用双扣软管，内管采用三元乙丙，不会出现脱扣的现象，使用寿命长。知识点：

① ABS塑料（俗称：工程塑料），综合性能较好，冲击强度较高，化学稳定性，柔韧性好，电性能良好，可表面镀铬，具有高抗冲、高耐热等特点；

② TPR学名热塑性橡胶，是一种具有橡胶的高弹性，高强度，又具有可注塑加工的特征，具有环保无毒安全，硬度范围广，有优良的着色性，触感柔软，耐候性，抗疲劳性和耐温性等特点；

三、陶瓷产品：

座便器在釉面处理方式上：产品的表面晶莹呈乳白色，原材料来自中国佛山，产品质量上有了很大的提升。

1、均采用高压注浆技术制作：胚体表面的平整度好、无气泡、无针眼。

2、净瓷技术，选用高级釉料,1400℃高温烧制而成，光滑细腻，色调洁白，能够长期保持釉面的良好光洁度。

3、经测试本品牌卫生陶瓷的吸水率能有效控制在0.5%以下，因此产品的防龟裂性，防臭性能好。

4、水箱配件：采用行业领先品牌威迪亚（WDI）配套，耐腐蚀、耐压力；采用液压式的进水阀，静音、防虹吸。

5、盖板：采用（美图）PP盖板与陶瓷配套。所有的盖板采用缓冲的，使用起来显得更为顺心，省去噪音带来的烦心。采用的是ABS工程塑料，普通人站在上面盖板完好无损，负荷下摇摆没有脱落、破损现象。

6、节水性：3/5L两档环保节水设计。

7、排污管内壁全程施釉，不挂污。

8、排污口中心离墙300或400毫米，方便消费选择。9、5-7cm国家标准水封，能够有效防止溅水，防臭、隔臭、防噪音。

四、浴室柜产品：

1、产品采用优质泰国进口实木（橡木）双A扳，密度好、纹理清晰，经过统一的防腐、真空、无毒烘干处理。

2、采用环保油漆进行板材表面封闭处理，不含游离子甲醇等有害物质，采用三底两面制作工艺，漆面经久耐用、耐污、耐水、不变色。

3、产品铰链采用液压缓冲式门铰，是304不锈钢材质不会生锈。在门板关闭过程中不会与柜体产生碰撞，创造安静的家居环境。

4、抽屉采用三折式滑轨，轨道经久耐用。滑动时无磨擦、无噪音，不易脱落。

5、挂墙式设计、节省空间、易于打理和清除卫生死角。

五、挂件产品：

1、铝合金一般采用喷砂处理、铝合金本色和表面光油喷涂，美观且不易腐蚀，经久耐用，价格中档，性价比高。节能水箱：

1、采用优质的PP材料制成，耐腐蚀，强度高，使用寿命长。

2、配套世界领先品牌水件，采用3/6升的设计，更节水环保。

3、使用寿命长，冲水可达25万次以上。

4、噪音小，冲水时噪音低于55分贝。

5、配套齐全，安装方便。

**第五篇：美式店产品卖点**

美式店产品卖点

一、公司背景介绍

您好，欢迎光临爵士法家美式店。我们是爵士法家旗下的美式 具，也是爵士法家最高端的系列！爵士法家是集美式、法式、中式、白色、后奢华等多个系列为一体的家具专营店。我们在西安各个高档小区都有样板间，包括：曲江的铂宫、龙湖、公馆、华府、金地芙蓉世家，还有九锦台、枫叶别墅苑、秦岭山水等。西安的各个大型家具卖场里都有我们的店面，列如红星，南、北大明宫，世纪金花等。

二、产品背景介绍

美式家具给人的第一感觉是宏伟、庄严、大气、沉稳，它是专为已成功或正向成功迈进的人群量身打造的，是对内在生活品质高度追求的一种体现。这类家具设计美观、舒适、简约、大气，很多人第一眼就会觉得很喜欢，但它也是非常耐看的，那种岁月沉淀、历久弥新的感觉会在多次观赏之后体现的淋漓尽致。

爵士法家旗下的美式家具是由上海月星家具有限公司和东莞华胜家具有限公司提供。上海月星家具有限公司是中国欧式家具制造业的龙头老大，定期给人民大会堂及喜来登、香格里拉等五星级酒店供货，并在美国高档家具展常年设有展馆，2025年上海世博会中国馆的家具也是由它来提供的，它以“专注做好产品”而闻名，始终坚持高端化、国际化的品牌战略。东莞华胜家具有限公司是中国著名的家具制造企业，荣获全家绿色环保产品认证及中国著名品牌的殊荣，成立于1990年，至今已有二十多年的历史。旗下品牌圣涛阁在全国二十多座城市都设有专卖店，并远销欧美多国。专业的德国木工机械生产线是其家具品质的最好保证。

三、产品卖点介绍 1.木材介绍

a． 赤杨木：主要分布于太平洋西北地区，刚砍下来说近乎白色，与空气接触后迅速变成浅棕色，带有黄色或谈红色的色调。属于中密度树种，加工性能良好，极适合车削及抛光处理，便于使用钉子、螺丝及胶水固定。是结疤较多的木种，出材率偏低，但可作磨砂、油漆或染色处理，涂装后纹理非常漂亮，干燥容易，不易变形，干燥后尺寸稳定，具有较高的抗弯曲强度，抗震力和刚性，所以成为家具制造的上等木材。最早在欧洲用来做火车轨道的枕木。①美国赤杨木家具使用寿命长。（板式家具的使用寿命一般3-5年，美国赤杨木家具的使用寿命是板式家具的5倍以上。②美国的赤杨木家具有保值功能，同时能给家居环境带来湿润的“木气”体现自然；自然的纹理多变的形态。b． 东北桦木：生长在北半球，具有闪亮的表面和光滑的机理，呈白色，木心为微显粉红的象牙色或灰黄色。年轮明显，纹理直而鲜明，木质结构细腻且柔美和光滑，质地适中，加工性能良好，切面光滑，油漆和胶合性能极强，非常耐用。用来制造家具会呈现稳定性强，不易开裂、变形等特点，所以是现在市面上使用较为广泛的实木家具制作首选木材。【两点总结，木材含水率8%~10%】

2.油漆介绍

阿克苏NC漆：是美国进口的环保油漆，甲醛释放量在欧标以下（国家标准是每立方米0.08mg，欧洲国家标准是每立方米0.05mg）。漆质渗透性极强，抹在家具上会顺着木质本身的纹理渗透进去，而不掩盖其纹理，使自然淳朴的感觉更为明显。这种漆质最早是使用在轮船和飞机上的，所以它的品质是毋庸置疑的。3.面料介绍

三防面料：防尘、防污、防静电。采用进口面料，基本要求为真丝或者纯棉布，经过防火处理，遇火会破损，但不会起明火，使用非常安全。防尘主要体现在布料都经过高经纬度的织造，灰尘无法透过布料进入到填充层，一般都是落在上面的浮灰，用吸尘器就可以打扫干净了。经过防静电处理，而且都是真丝和纯棉质地，不起静电。4.皮质介绍

采用意大利进口的头层牛皮，毛孔细腻紧密，表面丰富细致，纹理自然清晰，着色均匀，色泽光亮，手感柔软舒适，富有弹性，透气性好，环保健康且易于打理。皮质的做旧处理彰显了美式家具的厚重沉稳、自然大气，一种极富内涵的低调奢华被体现的淋漓尽致。5.大理石介绍 啡网大理石：开采出的石材如同蜂窝煤一样有孔眼状缺口，后用碎石机填平后进行抛光打磨，然后用胶状填充物填补细小的缝隙，最后进行树脂包膜处理。其特性体现在耐磨、耐划、耐高温，颜色为深咖色，看起来大气美观，而且花纹纯朴自然，极其原生态。整个石材因为做过树脂保护的处理，所以光泽度非常好，感觉特别上档次。（进口）【我们店的产品就是这款】

杭灰大理石：主要产自浙江省，板面底色为灰色，带有白色筋线花纹，一般称之为白筋杭灰。花纹均匀，色泽度高，组织结构均匀，线胀系数极小，不易变形。刚性好、硬度强、耐磨耐高温，而且不易粘微尘，保养方便简单，使用寿命长。纯天然石材，一般都要其自身面积三倍左右的整块石材来切割。多用在室内装饰，是国家A级产品，大量出口。6.五金件介绍

海福乐五金：进口德国的五金件，世界闻名。五金的配置是中高档家具和抵挡家具的重要区别之一。海福乐公司是世界500强企业，备有十万多种五金产品，被誉为“世界最大的专业五金仓库”，产品质量享誉全球。古铜质地，重量较大，硬度强，结实耐用，做旧的古铜色更是增添了家具古香古色的韵味，一个把手的价值大约在30美金左右。

四、制作工艺介绍 1.做旧工艺

由于受欧美等地的历史背景、文化艺术和生活习惯的影响，美式家具带有浓郁的欧美风情和品位，其油漆涂装特点主要体现复古 和回归自然，充分显示木材本色。为了迎合人类向往的自然、回归自然的心理要求，美式涂装一般都会采用做旧工艺，指在涂装的过程中进行基材破坏处理，用铁锤等工具敲打出痕迹后，再进行反复涂装，用毛笔描饰等多道工序，仿制出家具在长期使用过程中被压伤、砸伤的痕迹，这是欧洲家具所没有的特点，主要是想体现出一种特殊的岁月磨砺的痕迹。2．雕刻工艺

手工雕刻是家具制造工艺中最精致的部分，比起机械雕刻，手工雕刻更能体现木纹的精妙之处，在边角处更能保持花纹的统一协调。手工雕刻必须由技术精湛的工匠逐件完成，图案的比例和细微之处需精准把握，极为耗费心力，手工雕刻使家具更具收藏价值。我们的雕刻师傅都是10年以上经验的老师傅，小件雕刻师也有5年以上的经验了，而且有很多都是雕刻世家出身，工资待遇是普通家具雕刻师傅的3倍左右。3．拼花工艺

西班牙的一种传统手工工艺，也称薄片镶嵌工艺。用天然树种的树瘤结疤部位来加工，该部位的木质纹理清晰自然，花样独特美丽，价值不菲。将各种不同的树瘤薄片精心切磋0.6毫米的细小的花片后，在裁刻好的薄片底部进行网膜保护处理，然后经拼贴、热压、打磨、抛光等一系列工序制作而成的。树瘤选择一般多为非洲橄榄、桃花芯木树丫、胡桃木、栓木等。由于各种木质的密度不同，所以在不同的角度下会产生不同的光感，非常漂亮！

五、与同行的比较（优势）1.涂装工艺

我们的家具都是经过十二道涂装制作而成的，其色泽古朴自然，油漆渗透了木质原有的纹理，而不是像其他市面上的美式家具哪有浮于木质表面，感觉轻挑没有厚重感。涂装工艺中的做旧处理是市面其他美式家具所不具备的，虫孔、锉刀痕、马尾、蚯蚓痕、铁锤痕迹、喷点、布印、层次等多种做旧手法在市面的同类家具中不可能全部找到。因为这些做旧手法的工序非常繁复，高达22道。（包括基材破坏、处理、素材调整、整体着色、填充剂。胶固底漆、吐纳、格丽斯透明主剂、格丽斯着色剂、修色着色剂、二度底漆、面漆、抛光打蜡等）

2.手工雕刻

我们的家具全是手工雕刻，由整根的大木方制作而成。顶端的花冠部位都是双面雕刻，大方美观。整体雕刻简单洁明了，刀工细腻，力道掌握的非常精准，每一件家具的雕刻都很难找出相同之处，这正是手工雕刻的魅力所在，仿佛每一刀都是一个故事。美式雕刻不比法式雕刻那么复杂，但却在简单之中透着大气，透着典雅，给人一种淳朴厚重之感，粗中有细，非常的耐人寻味。市面上的很多同类产品雕刻部分都略显粗暴，声称这就是美式粗犷大气，而是由它大气的造型、厚重的色彩、简单的设计来体现美国人骨子里的那种粗犷。2.沙发坐感

我们的

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！