

2023年装修公司运营模式方案 装修公司 视频运营方案(汇总5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

装修公司运营模式方案篇一

1、注册资本：1000万元人民币

2、注册地：武汉市东西湖

3、经营范围：可承担总造价壹仟捌佰万元以内室内装饰设计任务，可承接饰面工程、配套陈设工程、电气工程、给排水及暖通制冷工程、环境园林工程。建筑智能化工程设计安装，建筑装饰材料销售。

1、降低集团营运成本，在集团业务策略规划指导下，做好财务管理。

2、实施美学战略，创品牌、促销售，并在cs02成本标杆下，不议价地由执总指定承接装修项目。

3、法定推荐施工单位参加集团内工程项目的招投标。

4、遵照集团流程，负责集团所有集中采购业务。

5、经营电子商务平台。（为中期业务规划）

1、盈利中心

近期以集团各地区内部装修业务为主营业务，创造利润；中、远期以拓展外部装修业务为公司发展方向，实现盈利，成为集团的盈利中心。

2、服务中心

受集团委托负责集中采购，经营电子商务平台，定位为服务中心。

由于公司注册地在xx市，实际运作在xx□考虑其业务有集中采购及为集团财务服务等功能，有集团形象品牌的要求，因此相关行政安排如下：

1、办公地点设在深圳集团总部；

2、武汉地区公司代管装饰公司当地日常政府界面工作（主要包括每月报税），同时留用一间办公室，悬挂公司牌照，以备政府部门检查和维护集团形象。

沿海建筑装饰工程公司与集团工程业务界面：

1、法定业务：

b□售楼处、会所、样板房，以控制总价，保证效果为原则，列简单工程量清单。地区与建筑装饰公司双方协商总价和效果，执总协调拍板。大规模室内装修工程必须报工程明细估价，地区按流程权责审批□ c□付款原则：装修合同签订后三天内预付合同总价款的30%，工程量完成50%后三天内支付合同总价款的40%，余款在竣工验收后三天内一次性付清。

2、参与地区招投标业务：

3、集中采购相关原则：

a□按集团原有流程执行。

b□各地区集中采购业务由沿海建筑装饰工程公司负责执行。为保持原有业务的延续性，更好地服务地区公司，原海创公司负责的集中采购的专业工程师随业务调入沿海建筑装饰工程公司。

装修公司运营模式方案篇二

本工程严格按照《建筑装饰装修工程施工及验收规范》《室内装修工程质量规范》《建筑施工安全检查标准》等规范要求 and 施工图纸来施工。

一、工程概况

工程项目：新能源4s店装修

工程地点：博学路与陇海路交叉口

施工面积：地面、墙面及顶面共计4500m² 施工范围：一层展厅、四层办公室

工程概况：本工程为新能源乘运车展厅和办公室装修工程。主要施工内容有地面、墙面、天棚工程。承重墙、消防设施、建筑大框架等原始结构一律都没有变动、只是更换了原有的大门。

二、主要施工区域工艺 1. 一层展厅

地面：在原地面上水泥砂浆找平，面层铺贴地砖， 墙面：刷乳胶漆，需用加气块新建隔断墙。 顶面：直接喷漆，不做吊顶。 2. 四层办公区：

地面：铺地板砖。

墙面：刷白色乳胶漆。需用加气块新建墙体。 顶面：石膏板和铝扣板吊顶。

其他：线路铺设、电器及灯饰安装等。

3. 主要用材：轻钢龙骨、木材、石膏板、乳胶漆、钢化玻璃、穿线管、铜芯线、灯具及开关插座、配电箱等基础设施。

4. 施工工期将控制在 30 天以内。

三、施工流程：

1、先走水电路，大概10天，2、铺设地板砖和建造隔断墙同时进行，因为工期比较紧，需交叉作业，大概10天。

3、刷乳胶漆和木工吊顶同时进场，交叉作业，需20天。

4、安装门、洁具灯具等其他设施，需10天，5、保洁、扫尾工作及竣工验收。需5天。

四、施工部署

为保证装修工程在施工过程中做到有组织、有部署，使装修工程自始至终的有序进行，我们将组建项目部，负责本工程的施工技术、质量、进度、安全、材料、文明等总体管理，公司领导同意指挥，合理安排施工流水段，统筹协调好各分项、分部的施工，确保工程质量和施工进度段。在装饰期间，不影响其他施工单位，且在施工过程中，尽力减少粉尘污染，噪音减少到最低程度。

五、施工组织

公司拟排项目经理、技术工程师、安全员、材料员、监理等人员，各司其职，尽量做到安全、文明施工，减少污染源。

六、施工工艺

1、天棚工程

在吊顶前，顶棚上的电器配合、布线、消防、供水管道等必须安装到位，先安装木龙骨，再进行板材铺贴，板面拼接缝均匀，安装必须牢固。

2、新建墙体

新建墙体采用加气块和钢化玻璃，详细见图纸。

3、墙面工程

清理基层墙面，无油污、无裂纹、无空洞现象后，刷封底漆，用腻子粉打磨三遍后，刷乳胶漆，要求均匀、无漏现象、无色差。

4、门窗工程

门采用双层生闸隔音门，弹线—照规矩—门洞口处理—链接铁件—门扇安装—密封嵌缝—安装配件。一定要开关门通畅。

5、铺贴陶瓷地面砖基本工艺流程

铺贴陶瓷地砖的施工要点：混凝土地面应将基层凿毛，凿毛深度5~10毫米，凿毛痕的间距为30毫米左右。之后，清净浮灰，砂浆、油渍，产散水刷少将地面。铺贴前应弹好线，在地面弹出与门道口成直角的基准线，弹线应从门口开始，以保证进口处为整砖，非整砖置于阴角或家具下面，弹线应弹出纵横定位控制线。铺贴陶瓷地面砖前，应先将陶瓷地面砖浸泡阴干。铺贴时，水泥砂浆应饱满地抹在陶瓷地面砖背面，铺贴后用橡皮锤敲实。同时，用水平尺检查校正，擦净表面水泥砂浆。铺贴完2~3小时后，用白水泥擦缝，用水泥、砂

子=1：1(体积比)的水泥砂浆,缝要填充密实,平整光滑。再用棉丝将表面擦净。

6、地毯铺设工艺流程

铺设方式：地毯有块毯和卷材地毯两种形式,采用不同的铺设方式和铺设位置。活动式铺设：是指将地毯明摆浮搁在基层上,不需将地毯与基层固定。固定式铺设：固定式铺设有两种固定方法,一种是卡条式固定,使用倒刺板拉住地毯;一种是粘接法固定,使用胶粘剂把地毯粘贴在地板上。多余的地毯边裁去,清理拉掉的纤维。

裁割地毯时应沿地毯经纱裁割,只割断纬纱,不割经纱,对于有背衬的地毯,应从正面分开绒。

装修公司运营模式方案篇三

为顾客提供优质高效稳定的生活环境,用科技引领生产,用技能创造效益,在企业发展中始终坚持以下原则：顾客至上、保证质量、成本领先、以和为贵,为树立公司良好的外部形象,并营造健康的文化氛围。同时,在业务经营过程中,我们也有严格的规定要遵守：

(1) 诚信。诚信是我们与客户之间交往的准则,同时,它还意味着保护公司的商业机密。

(2) 卓越。努力向客户提供品质卓越的产品和服务。

(3) 责任心。贯穿在我们的语言和行动上。

(4) 关心。体现在对待员工和对待业务所处的社区方面。

(5) 公平。这意味着我们的员工、股东、合作伙伴、客户以及供应商,都要守同样的行为准则和法规、政策。

(6) 尊重。在与我们的员工、合作伙伴、客户以及供应商沟通或评估他们的反馈的时候，要对他们表明足够的尊重和谢意。

(7) 标志。公司员工统一配备工作服，彰显公司形象，工作时统一配备胸卡。

装修公司运营模式方案篇四

媒体推广主要在广告的投放上，要有自己的特色，有针对性，突出公司优势，注重差异化。还有就是广告语的设计，要体现公司理念和宗旨。并要有着自己独特的广告语，我们的目的是达到：消费者一提到装饰就会想到其特色是什么？为什么其优于其他装饰公司？其优点表现在哪些方面？等等。当然这个是以以后公司有流动资金时。

必经途径，而作为装饰行业在电梯方面有“近水楼台先得月”的优势，一定要利用好这个方面。广告语要简洁明了，画面色彩鲜明，有冲击力□e□其他。可考虑在超市小票、发票、火车票、汽车票等背后做广告。

(3) 联合促销

与知名品牌的家具或家用电器生产商或销售商建立联合促销的关系，致力于双赢。比如，可将家装与海尔空调、联想电脑等捆绑销售，给那些购买这些电器的消费者在家装方面一定的优惠，以这些电器的销售带动装饰的品牌推广。

(4) 小区推广

对于装饰行业来讲，小区推广是品牌推广的最有力的策略之一，它是由点到面的市场推广的. 起步，可迅速扩大品牌知名度，赢得可观的经济效益。

具体做法如下：

1. 选择已有较高入住率的小区在同一时间（比如：五一、十一）同时举行推广活动，形成浩大的声势，展现装饰的实力。
2. 一定要想法取得该小区物业公司的大力支持，最好能建立长期的合作伙伴关系。
3. 在小区正门设置充气彩虹门，打出装饰的条幅，辅以一定数目的印有广告语的大气球。
4. 向过往的居家客户和来看房的消费者发放装饰宣传单，并赠送印有装饰广告的手提袋。
5. 可以辅助大型的图片展和样板房，体现装饰的特色，注重差异化。
6. 每一小区安排一个设计师和若干工作人员，免费热情地为消费者解答家居装饰设计难题。所有装饰的员工必须统一着装，向消费者展现装饰严谨认真的一面。初建根据公司情况而定。

装修公司运营模式方案篇五

装修活动策划方案范文1

装修五一活动策划案：“情系五一”家装盛宴

赏牡丹，订家装，赏牡丹，订家装，三店同绽放

活动送礼及优惠从 4 月 30 日至 5 月 8 日止

一：“五一”三天促销活动内容：

洛阳城市人家政和路旗舰店盛大开幕；“五一”黄金周，有你有我，城市人家与您携手共贺 1 周年。

活动期间凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

促销内容)

月 2 日牡丹大酒店家装团购会(半天) 凭邀请函送礼品，现场抽奖(部分奖品材料商提供)，签单扎气球，赢取幸运大礼。工程部 经理现场承诺，为您免去后顾之忧。

月 30 日至 5 月 8 日店面洽谈会(全天) 进店均有礼品送，交定金送礼品，签合同送大礼，活动期间凡签单客户将享受金牌项目经理 为您量身打造专属施工计划，更高效，更省心。

月 2 日家装团购会(半天)

※活动主题：赏牡丹，定家装，“五一”更欢畅

※活动地点：牡丹大酒店三楼、十五楼会议室。

※活动内容：1、家装团购会：与资深设计师进行一对一的沟通。

※活动促销：

遇，并获得精美礼品一份。

大礼。

月 3 日至 5 月 8 日店面洽谈会

※活动主题：店面洽谈会

※活动时间□20xx 年 5 月 3 日至 5 月 8 日全天

※活动地点：中州店 ※活动内容□a□店面洽谈会；

※活动促销：

1) 凡活动期间进店持户型图咨询的客户，均可获得精美礼品一份。

2) 凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均可享受：1、免费量房、出预算；2、参观样板间；3、可参加样板间征集活动；4、得实用家居礼品一份(茶具、碗具、锅、枕芯)。

3) 凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

装修活动策划方案范文2

2家装课堂/名师见面会/户型发布会：

(2) 介绍公司的特点、特色：品牌公司与“游击队”□“xxx”的区别。(3) 介绍家装常识：如何避免家装陷阱，怎样处理家装消费维权。(4) 绿色家居标准，如何识别假伪材料、环保家装与主材选购(增加互动性活动)。(5) 三大承诺。(6) 标兵项目经理的评选标准。(7) 优惠政策。(8) 3大目的：做朋友、做交流、做服务。(9) 小区方案的讲解、说明，家居风水学基本知识。

要求务必重视活动存在问题分析，不允许出现不上报活动情况(存在问题分析)或者是连续几个星期上报的存在问题都是一样的敷衍现象出现。

(2) 设计部的配合度不够。(3) 对户型方案发布会的意义没有真正的理解。没有准备足够的精美户型方案，对出的方案极度不重视，在数量、质量方面极度欠缺。

装修活动策划方案范文3

在距离五一节还有一个多星期的时候，长沙的装修市场便已经“烽烟四起”。在刚刚过去的周末，以一米装饰、龙庭装饰、天健装饰等为代表的长沙装饰公司开展了各具卖点的大力度促销活动，提前打响了20xx年的“五一保卫战”。促销的提前、频次的增多、力度的加大等，也在悄然暗示出今年的五一长沙家装市场竞争将更为惨烈。为此记者选了一家有代表性的公司——长沙一米装饰的促销活动做了具体的了解。

一米装饰五大优惠措施，空前让利六千元

一重礼：交定金20xx抵3000元工程款，直接让利1000元

二重礼：板材由福湘e1级升级为金福湘e0级，价值20xx元

三重礼：墙面漆由华润惠涂易升级为华润金装五合一，价值1500元

四重礼：工程款满5万，送全房开关插座，西玛西蒙品牌，价值1000元。

五重礼：工程竣工后赠送家政一次，价值500元。

一米装饰十大承诺保您装修无忧

让质量与标准相吻合。

从一米装饰的五项优惠活动和十大承诺来看，今年五一节确实市场竞争将更为惨烈。而对下半年的形势判断，无论乐观悲观，业界大多认为受政策影响的家居市场仍将存在变数。