

最新橱柜设计周工作计划及目标 橱柜设计师工作总结(精选7篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

橱柜设计周工作计划及目标 橱柜设计师工作总结篇一

自从过年往后x个月，我就立马从父母亲温馨的家的怀抱中挣脱，不对，这应该是被挣脱，因为这是有所选择的。

之所以选择在x月x日，来顺利当一名实习设计师，全当是我为实现自己对_哥的承诺，另外就是证明我是真的从来不轻易认输的。

第二次去应聘，就是谈薪资的问题，我的专业上的第一个师傅跟我商量道“我跟老板商量好了”，给你出_底薪，拿_%提成，我爽快答应了，另外他跟我说“如若是介绍的同学，也就只给_元而已”，当实习生涯开始的时候，很高兴自己那是全班中的高工资。

转眼就三个月过去了，就在前天提上了口头辞职申请，我师傅也只是立马给我回了一条信息，说“你好好努力!”，就这样，我在_装饰这样一个近乎于竭尽的小型家装服务公司的实习生涯就正式宣告结束了。

当时，此刻，当中有一种微微地颤动。因为我知道我最终还是完成了某段旅程，告别了曾经在校园的懵懂无知的专业实习。

到了社会这个大熔炉熔炼了x个月还要多，虽然在最后x个月只等到了扣除x周休假后的x元工资之后，拿出一部分给同事们请客了，但是在精神上的收获是无可估量的。在实习生涯中，我获得了社会关系，经验，人脉，最主要的是锻炼了自己的应变能力。这些都是学院这个象牙塔里面掌控不了的。

酸甜苦辣咸，这个实习期五味俱全。我的目标达到x%了。回顾实习之初给自己定下的目标是x个月入行，并熟悉预算、谈单、手绘、施工图、进度掌控等等，这些我都差不多都做到了。

在这实习生活当中，我理解这个行业，也熟悉了自己的优势，让我更加明确了我想做什么了。

在这次实习当中x个月的时间，转眼看来也就x多天而已，但是我的成长过程却是漫长的□x个月中我要干些的人很多，当然也要感谢那些冷漠的人。当然也有我所谓的师傅，不过他让我意识到一个最严重的教训，跟他这样的队友合作永远都不会有胜利的果实。人分三等，若按照他的脾气同本事来说，他顶多算得上是三等人，也顶多算上一个懂工程学的会预算的工具，没别的，还有他常提起的所谓绘图速度，无谓的速度能出质量吗?!

总的来说，这次实习告诉我，一个好的种子一定需要找到一钵好的土壤才能生根发芽，才能茁壮成长成参天大树。

所谓，成功路上需要遇到贵人，当然自己也得十分努力□ab面，a面只有同b面合拍了，这ab面才能够发挥无穷无尽的效应。

实习中，我给自己或者说是给学弟学妹们在这下几个结论吧!

1、做事先做人

2、少说话，多做事

3、善于伪装自己

4、人走茶凉(不要跟同事所谓的热情，掏心肝，挖心肺，结果这些都是回头他们伤害你的利剑)

5、专业技能要巩固(不要说在学校学不到东西，或者说学的东西没有用，说这些话之前，请确定你有能力做一个简单不过的文书)

以上是我这次实习当中获得的工作总结浓缩版。

希望大家都能继续保持高昂的斗志，奋斗人生！

橱柜设计周工作计划及目标 橱柜设计师工作总结篇二

转眼两个多月过去了，在大家的帮助和自己的努力下，我在工作上收获了很多，也有很多的思考和体会。临近转正时间，为了更好地做好今后的各项工作，现对以往的工作做一下总结并为公司提出一些的建议。

1、迅速了解我公司的企业文化、产品定位和销售策略熟悉一个公司的企业文化和产品定位是做好工作的基本条件。

我原先所在的公司是一个创办时间较长的公司，公司非常注重对员工企业文化的教育和熏陶，使员工能把公司的历史和理念作为自己行为的有机组成部分自觉行动。但各个公司的文化没有高低贵贱之分，只有文化和公司本身融合与匹配程度的区别。新的公司有新的文化理念，我要尽快融入新公司

的文化中，克服老公司文化对自己认同新公司上的影响。

通过学习，我知道德瑞恩公司是一个充满新生命力的公司，致力于达到“让每一位渴望拥有钻石的人都能够得到适合自己的钻石”的目标。公司尊尊每一个人的情感独特性和性，就像钻石的每一面都有不同的光泽一样。充分体现了崇高的人文精神和人性关怀，让钻石充满温度，散发着迷人的芳香。

我们公司经过近二十年的发展，通过与国际顶尖钻石生产机构的合作，已经形成了设计、开发、生产包装到销售的一条龙产业模式，让消费者真正享受与世界同步享受全球钻石资源。

这给我们的销售增强了必胜的信心和强大的保障。公司高起点整合资源，在渠道开发、产品设计、价格竞争、质量保证、全程服务、宣传推广等方面都做了很好的顶层设计与思考，使我们的公司的销售策略非常明晰。为我们的努力指明非常准确的目标。

2、提升自己的销售能力和技巧作为一线销售人员，销售能力和技巧直接关系到公司销售目标的达成。销售能力是一个终端销售顾问综合实力的表现。

在认知上，销售人员要充分了解产品的性质和特征，赋予产品美好的故事，让顾客买产品的同时，获得更多的精神超附加值，增加对产品的认同度。

在情感体验上，销售人员要赋予产品不同方式的美感体验，要近乎痴迷的热爱自己的产品，这样才能对顾客进行情感传递，让顾客佩戴钻石的时候，内心充满温暖，充满爱的力量，增加对产品的忠诚度。

在行为表达上，销售员要学会高超的产品展示技巧，要换位考虑对方的佩戴需求并合理展示。销售顾问是消费者的镜子，

标准完美的展示会让顾客看到自己佩戴钻石高贵的形象，促成购买并形成连锁购买效应。为消费者设计佩戴方式和传授保养方法，会让消费者成为流动的宣传员，让你的产品无时无刻都在说话，从而增加产品的知名度。

3、认真观察消费者的消费心理消费心理是消费者在消费前、消费中、消费后的一种动态的心理过程。包括了对产品的直觉判断和理性权衡，也包括产品咨询、试戴和购买全程的情感体验。这些微小的细节我们都必须察觉，及时发现顾客的购买顾虑，引导顾客准确表达需求并及时解决，这样顾客就会放心购买，减少顾客到别的单位对比，引发恶性竞争和跑单现象。

橱柜设计周工作计划及目标 橱柜设计师工作总结篇三

小编为大家整理了橱柜设计师工作总结精选范文，希望对您有所帮助。

“诚信赢客户，创新竞未来”这是基鸿给我的第一个理念。20xx年11月19日，我到基鸿总公司办理入职手续，并参加了企业文化的培训，到今天算下来时间不足两个月，大的总结没有很多，只能简单地根据这段时间总结一下。

这段时间主要参加了两个活动，“1215建材狂欢节”和“大榭青岛”。我深知无论我在之前的公司有多辉煌，到新的地方一切都是零，我希望在基鸿的每一步都是脚踏实地的。“1215”开始前我简单的看了一下产品知识，起初是想我并不是一个没有经验的设计，橱柜行业各个品牌大同小异，设计百变不离其宗，注意一下设计尺寸的基本规格就可以做自己的本职工作，但是一个新的员工被接纳和被信任并不是很简单的事情。我没有在短期内参与公司的设计。活动结束后，我被安排到电销，电话组的20天是最难熬的日子，

每天做着自己不喜欢的工作，而且没有办法创造业绩，我接受这种安排，并当做这是对我的考验，没有成果不代表我没有努力，联盟的时候我们是一家人，我为联盟服务，我的职位同样重要。

“大榭青岛”的活动，从前期电话邀约，中间小区活动、上门服务，最后现场布置，每个环节我都参加了，最后活动结果，所有人都不满意，尽管不理想，但是这是我们大家的第一次合作，磨合期总不会非常完美，在失败中吸取教训，为了下一次更好的合作。

短短的几十天，不能代表我一年的总结，我对基鸿有了初步的感受，这是一个凝聚力比较强的团体，尽管员工与领导之间有着隔阂，但员工们确实在互相帮助，为了一个共同的目标，没个人分工合作，无论哪个岗位需求，无论本职工作是什么，都可以接受新的工作安排。我喜欢这个团队，我选择基鸿，就会在这稳步发展。

20xx接近尾声就意味着20xx年的开始，无论20xx年是收获还是失去，也不计公司是亏损还是盈利，对所有人来讲都已经过去了，我们只有总结失误，在新的一年里保证不犯同样的错误。基鸿的20xx年，我满怀信心，对自己也有准确的定位。

1、熟练掌握2020，之前公司没有接触过这个软件，这是我应该学习的新东西，也是基鸿设计必备的软件。第一步先把硬件设施掌握熟练，有了一个强大的后盾，才能保证自己不犯低级错误，提升cad制图速度和准确性，尽量缩短完成方案的时间，尽早呈给客户，这体现的是一种态度，在方案上不让客户挑出问题，体现的是专业，用我们的技术来体现我们的档次。

2、提高自己的沟通能力，公司重新调整，对员工要求更加严格，设计师不再是单纯的设计，兼顾着接单、测量、设计、报价、签单、下单各个环节的任务，既然公司再向国际大品

牌发展，我自身的素质也要提高，努力让自己成为一个全方位的橱柜行业的人才。学习一下销售技巧，理解客户的主要想法，根据他们的消费特点、心里，进行介绍，争取不放走任何一个过手的客户，保证业绩。

3、了解产品的基本知识、板材结构、价格体系、生产工艺，每一种板材的参数，包括台面等分类，做到客户问的都以能对答如流，没问到的准备到，针对每个活动时间的套餐，了解清楚，积极配合每次活动安排，不脱离岗位，完成计划。

4、每个季度合理安排工作任务，定期给自己做一下工作总结，在失误中提取可取点，既然公司要培养多方面人才，那么基鸿就给了我更大的吸引力。20xx年我会各方面攻破，扩大自己的活动范围，走出店面，扩宽客户源，参与到每一期的活动策划，将自己的的一些想法付诸行动，只要公司给我机会，我就会实践。现在橱柜行业竞争非常激烈，店面周围各大品牌如此集中，基鸿不是什么大品牌，走出青岛几乎无人知晓，我们拿什么和全国性品牌竞争。所以20xx年，不只是小区业务要走出店面，设计师也应该走进小区，和客户交流，通过惠民活动带动客户消费。

5、服务打动客户，各个品牌质量与设计大同小异，我们有的别人也有，甚至我们没有的别人也会有，我们比的就是服务，所以我会总结一套属于自己的服务体系，用行动和语言去告诉客户，我们的品牌值得信赖，克服自己的缺点。

20xx年就在眼前，我的职位虽小，但同样能发挥着很重要的作用，我会做好本职工作。我到基鸿时间不久，但我选择了这里，就是这里的一份子，我会一步一个脚印，脚踏实地，稳步向前，听从领导安排，配合同事的工作，争取新的一年创造新的突破。

一、对集团多个品牌的掌握，提升综合设计能力

1. 掌握多个品牌形象规范，拓宽设计知识面。

通过工程部组织对各品牌形象知识培训，结合实际经验，对品牌的道具结构、施工工艺、品牌形象有了深入了解，这能拓展专业视野，为将来应对复杂的品牌环境提供有利条件。

掌握了xxx的品牌规范，共完成103家铺设计，30家设计图纸审核，20家*橱窗设计，保证集团品牌开店需求。

参与集团总部与全国各地区关于综合店发展研讨会，对综合店发展的必要性、可行性有了深刻认识，关于综合店发展历程与发展方向有了全面了解，认真学习了20xx年综合店发展战略和 workflows。通过会后对各区综合店现有状况及原因进行了分析，为综合店工作的开展指明了方式方法。

积极参与综合店项目工作，协助完成了10家综合店项目，通过实际工作，掌握了综合店的设计规范、设计理论。这个过程是艰辛的，对于一个新型理念的接收完全是从零开始，只有通过自身在实际工作中不断的与理念磨合才能了解其中的奥义，同时对自身能力有了较清晰的认识。

二、“优四跟五”，协助处理好*新旧形象各阶段工作任务

1. “新环境，新要求。” 树立全局意识。

小组在分析了新工作流程与形式后，结合相关工作经验，整理出一套适合事业部开展工作的方法。首先整理各区相关工程跟进人员、品牌负责人、各道具供应商通讯录，建立专业通讯通道。其次根据市场反馈对*各工程资料实行规范管理，包括道具规格标准化、货架陈列空间优化、增加道具元素满足市场需求、加强供应商管理力度、改良道具工艺结构、规范制图要求提高图纸质量，保证工作优质高效。最后将相关内容整理为“关于进一步规范和优化*四代形象推广工作的通知”发送相关领导、地区、供应商及工程部门，同步各方资

讯。通过参与这些工作，了解工作方式方法的重要性，对全局观与统筹性有了进一步认识。

2. 参与新形象设计过程，掌握项目开展流程。

第二、协助上级完成“*五代新形象市场调研分析表”，配合设计调研；

第三、参与跟进设计进度工作，协助相关交流会议的召开；

第五、配合深化设计方案，制定“设计系统si设计明细表”，明确设计项目内容。通过对项目全程跟进，了解市场调研的重要性，脱离了市场的设计方案是没用的方案，需以终为始，结合“五位一体”全面考虑。与设计方交流沟通，拓宽专业知识面，提升对项目分析能力。

三、组织相关工程会议，协调系统内部资源

为更好开展*事业部工作，按照上级领导指示与要求，组织召开：

1. *男鞋形象推广工作会议：加强各合作部门工作交流，落实*男鞋推广流程。会议达成完善si形象规范、明确工作职责、优化管理流程，实现高效优质的工作共识。

2. *与虎门道具部工作交流会议：第一，对*事业部与虎门道具部现阶段工作合作进行了分析总结。也是各区意见在四代形象优化得到解决的见证；第二，对20xx年以往投诉分析表明道具部在管理和监督上有了新的提升；第三，双方就工作存在的细节问题进行了交流。第四，对*五代新形象推广工作合作意见初步沟通。

四、换位思考，当好引路人

如何带好新员工是组织交给的责任与信任，也是一种考验。作为一个在本岗有着丰富经验的设计师来说这是一次很好提升个人能力的机会。

1. 制定新员工入司指引工作计划表，有计划、有目标完成工作安排；

根据实际情况分月制定计划表，按照岗位具体需求引导新人，提供相关专业资料与介绍提升新人专业素养。

2. 树立新员工企业认同感，尊重企业文化，融入团队生活；

新员工对企业文化、品牌文化的认可是工作开展的前提，通过组织新员工培训与团队文化生活增加认同感与归宿感。

3. 针对新员工本岗技能的不足，有方向的提供指导，完善专业技能；

根据试用期间对新员工专业技能与业务能力的深入了解，结合实际工作需求，制定分阶段有目标性的任务安排，达到在工作中提升目的。

4. 发扬“比、学、赶、帮、超”的优良传统，认真对待，虚心接受。

引导人只是某些方面超前，充分认识到这点才能不断进步，发扬“学、帮、带”的同时也要能虚心接受新人意见，这是成为一名合格引导人的素养。

工作上的不足

回想20xx年经历的大小事，现在太多的是对过往不足的认识。第一性格上不温不火，遇事没有时间概念，多次会议的召开将这一陋习暴露无疑。正所谓态度决定结果，今后的工作中

树立正确的责任感与时间观是要努力的方向;第二工作方法上缺乏全局观念,计划性不强,做事之前欠缺思考,错误容易出现反复,导致效率无法提升。应加强计划与统筹能力的锻炼,培养遇事冷静思考和解决突发问题的能力,培养系统思考问题和逻辑分析能力。掌握审时度势,培养判断力与决策力;第三创新思维不足,知识陈旧单一,应增加相关专业知识学习积累。

20xx年工作计划

14年是一个沉甸甸的年份,太多的希望与愿景将在这年实现。为更好开展工作,顺应集团、部门、个人发展,不断加强学习,拓宽眼界,提高职业道德修养和专业技术技能,做到完善、更新自身知识结构。找出自身不足,提升自身高度。

一、理清思路,加强自身能力锻炼

思想水平是一个人综合素质和能力的集中体现,在一个人的成长进步中具有根本性、长远性的作用。

1. 工作态度决定高度。

端正工作态度,遵守公司、部门各项规章制度与纪律,贯彻“服务中服务部门”、“责任赢得信赖”的指导思想,坚持“事无大小,认真完成。”的积极工作态度。保持一颗空杯心,善于学习与总结。2. 合作赢得辉煌。

严格遵守工作流程,注意工作时效性,确保高质优效完成本职工作。“众人拾材火焰高”,大力协助同事工作,提供有价值的帮助,促进团队发展。加强与地区沟通协调,强化自身责任,提高工作质量,保证地区有效业绩。贯彻上级领导思想,加强设计制作、道具安装、物流运输、造价核算、营销策划间的合作沟通,实现五位一体高效运作体系。

3. 审时度势，善于解决问题。

不管是生活还是工作中，经常遇到“是什么”“为什么”“怎么办”。通过表面现象看到内部原因，从了解原因到解决问题再到找到规律，这是一个我们要学习的过程。这个过程要求保持冷静的头脑和清晰的思路，找出问题的特征，抓大放小，先解决急需解决的问题保证结果良好性，再解决难度较小的问题达到结果最佳性，最终对相似问题能找到规律加以解决。审时度势，培养善于解决问题的方法与能力。

二、敢于提升“领导意识”，承上启下只有明白领导战略意图办事才能得心应手，换位思考决定要做好上级交代的工作就必须“思领导之所思”。

3. 端正心态，统筹安排相关工作项目及监督工作完成情况。修身养性，厚德载物。提升职业修养同时，也注重品德修养。

三、*五代形象道具打样跟进与推广工作

1. 落实*五代新形象系统设计明细；

2. 跟进实体店铺新形象道具生产安装进度，把控好开店时间；

3. 与各供应商沟通工作流程开展情况及相关管理机制；4. 与各地区就新形象推广知识交流学习，同步资讯。

这年来，有成功也有失败，有经验也有教训，不管遇到的工作多么困难，仍然努力做到最好。这年是成长的一年，过去是今后的基石，在以后工作中以最有价值的表现做最有价值的事。真诚希望领导和同事们能多给予我帮助，多方督促，使我取得更大进步。冬去春来[]20xx的过去就让它过去，翘首以盼20xx的辉煌。

本人入行整体厨房设计已有8年多，目前供职于凯诚橱柜，已

设计橱柜过千套。在日常工作中会经常出现有些问题，想与各位新房业主探讨一下，业内同仁如有不同看法欢迎批评指正。有关门板、台面、五金配件等材料或报价问题请查阅其它文章或向商家咨询。

一、关于订做橱柜的流程

1， 订单：您通过店面考察或亲朋好友介绍，或从媒体资料、网上查询，经过对品牌、材质和配件的性能价格对比，选中了厂家，在展厅与销售人员签一份意向订购单。上面注明你选择的款式，门板、台面材质、品牌，五金配件及报价。在您最后到建材城签定正式合同时你如果变更款式(主要是门板的变化)，可以根据不同的搭配从新确定每延米的价格。订金一般200元，签合同同时归入货款，如果设计师上门测量出图了就不退啦，因为他已经付出了脑力和体力劳动。

这里单独说说报价，当前好多橱柜厂家是按平均每延米来报价(有的台面单独报价)，但是到最后设计师给您报价时是按您家的具体情况来计算，地柜、吊柜、台面和包管柜是拆开了分别单算的，应为上下一边齐的厨柜很少。比如您用的是欧式油烟机或台面上有窗户，那上边的吊柜就不计价，如果您主下水管要包上就单独计价，展厅里的样柜都是少有包管柜的。如果厚度与吊柜相同就按吊柜计算，如果厚度与地柜相同就按地柜计算。如果不要活门用死板包上就按平米计算，包括顶封板和外露装饰面板。

2， 初测：上门最好在装修工长和业主都在场，因为您有什么想法，设计有什么建议，装修队根据场地条件好不好施工，三方在一起便于沟通，最晚在贴墙砖之前初测。初测主要是根据厨房布局和您的要求，确定好水路、气路、电器插座、煤气表和烟口的预留位置。装修队自主留的位置不一定合适，贴完瓷砖后就不好改拉，本人就遇到过这种情况，到时我们不便多说，只能顺其自然啦，当然会影响到使用。初测时您要说明要安装什么电器，油烟机是中式还是欧式的，这牵扯

到插座和烟口的预留位置。初测后次日设计师应当把图纸传给你(邮箱或传真),您有什么意见应尽快与设计师联系并将图纸打印交给工长。此间如变更方案要与设计师沟通,以免造成遗憾。

3, 复尺: 在铺完地面、贴完墙砖后按说就可以二次上门复合尺寸啦。这里有个问题,如果在地柜和吊柜之间没有活门包管柜的话,就不影响复尺。设计可以根据现场情况估计房子的吊顶高度,再留出适量的顶封板高度,中间包管板就下料长点现场适当锯短。但是如果中间是活门包管柜的话就最好吊完顶子再去复尺,因为现场不太好改装。复尺时您应当提供油烟机、消毒柜等电器的尺寸及水盆和燃气灶的开孔尺寸。

4, 签单: 复完尺后设计会根据您最后确定的方案调整图纸,并给出报价。签合同一般要到展厅来签,因为最后落实的板材、颜色、配件和有些细节问题都要当面说清楚,最好用文字落实在设计说明上,这样出现问题后便于查清责任。

5, 安装: 厂家会提前通知您安装日期的,如果您是自购的油烟机、消毒柜、小厨宝等电器,那就通知他们在安装当天下午到现场,以便配合安装。安装完后再在做保洁,现场台面是要粘接打磨会有粉末的。安装完毕后在厂家的验收表上添上您的意见和对遗留问题的认可。收好包修卡,以便将来联系。

二、设计理念

有关部门确定了整体厨房的概念是:一种融橱柜、厨房电器以及相关用品为一体的组合和使用方式。整体橱柜进入我国市场十几年来方兴未艾,一些五金电器也层出不穷,但它毕竟属于家具类的一部分,我们不妨借助家具设计中的思路来探讨一下整体厨房。

1, 实用(功能)性: 应当放在首位。大家知道我们最少花几

千块钱做橱柜就是为了减轻体力劳动，操作顺手，便于清洁。

目前有些厨房的布局设计很不合理，有的还会发生位置冲突。造成这种矛盾是建设部门各管各的，或为了给开发商省钱，也为了他们自己好干活，省工省料，没有融入人性化设计。主体结构和管道我们改变不了。这种情况下设计师的任务就是根据他的经验和您协商怎样把不利因素降到最低点，因地制宜地充分利用您每平方米花几千元买的厨房空间，达到您的满意。

2， 艺术性：随着人们欣赏水平的提高，人们也注意到厨房的观赏性啦，有些业主也许不经常在家做饭但有时会邀请朋友们来家做客，愿意把厨房当作一个沟通的场合，调剂一下心情。有的爱和邻居朋友家对比，满足一下虚荣心，这无可非议。当然，商家展厅里的样柜很好看但不一定适合于您家，这就要求设计师根据您的职业爱好、年龄和现场环境选择适合的色彩搭配和款式。

3， 经济性：大部分业主贷款买完房子再装修，到订做橱柜时已经囊中羞涩啦，但厨房在生活中的重要地位又不能低估，这使得他们不得不考虑一下自己的承受能力。现在大部分通过网上销售订橱柜的年青人也都是这种心态，既要材料环保，款式前卫又不能太贵。

4， 工艺性：指的是您在某部位有一些特殊要求，但是根据现场条件或工厂设备达不到您的要求，或者按您的要求去做会影响到橱柜的使用安全及寿命。再者就是会造成材料成本加大，增加您的开支。这时设计师就要把问题说透，讲清利害关系，跟您协商、否则就属于失职。

总之，整体厨房设计是一个既有技术性又有艺术性的工作，您找一个既有经验又有责任心的设计师很重要。

三、不同功能的柜体

1, 洗涤柜

大家知道，洗涤柜是洗涤水果蔬菜的地方，除放水盆外还可以安放水表、小厨宝、小型净水器、碎渣机等，是厨房的主要功能区。它连接着上下水，最容易返潮造成柜体变形开裂或孳生细菌。如果说放东西的话，只能放塑料油桶等。正因为这一点，好的厂家都在底板上铺一层铝铂纸，柜上边前装防撞铝横梁。水盆柜一般是不放背板的，应为有上下水管不便安装，即便安上受到侵蚀也用不了多长时间，讲究一点的柜门可设计成透气的。

如果安放水表，高度应在距地面300mm左右，便于读表插卡和维修。冷热水端口在柜中间距地面400mm左右，最好接两个八字阀门。如安装小厨宝、碎渣机，为了安全电源插座要高出出水端口并错开100mm左右。碎渣机插座由一个开关控制，安装在水盆上方右侧距地面1200左右墙上，开启方便。有的客户喜欢在柜门上安装垃圾桶，充分利用空间，就是夏天爱返味。

厨房中最不好改造的是下水管，如果您想改变洗涤区域的位置，上水好改，下水远离主下水管道或地漏，过长或有拐角，都会影响水路通畅，管内如堵塞也不便疏通。下水管从其他柜体后边走，也会影响到该柜体的近深，不好安装抽屉或拉篮。从踢脚板下边走(10公分高)水的落差小会长期存水。

双盆柜体一般900宽，单盆大于600宽。不光水盆能放进去，在水盆柜紧靠旁边包管柜或墙体时，水盆开孔侧边与外边沿尺寸应大于80，否则台面过窄容易断裂。安装完洗涤柜后各上下水管件的连接禁锢应由有专业技术的水工来完成，安装不好同样会出问题。

2, 灶柜

也是厨房的主要功能区。一般用欧式油烟机时地柜900宽，上

边用中式油烟机地柜800宽，这样上下对称比例协调。灶柜中一层隔板主要放些大的锅和盆用。有的客户喜欢把柜门做成抽拉式的，像展厅里的样柜一样显得美观大气，除安装抽屉外还可安多功能拉篮。在使用中取物方便，少哈腰。但是，当家中有小孩时要注意，有可能会把下边的抽屉拉出当台阶爬上去，此时如果燃气灶正开着就有危险啦。

灶台下如放嵌入式消毒柜时，在后面500高留插座，如果是烤箱就在旁边的柜子后面留插座，应为烤箱很厚，后边没空间。

燃气灶和水盆之间距离应大于200以上，应为台面两边挖去一大块又都承重，台面承受不了。况且中间作为料理区域也应该尽量大些。

3， 抽屉

如果厨房空间大应尽量多用抽屉，它可使餐具分装，便于清洁干燥，拿取方便。抽屉的样式多样，门板高度有2个或3个同大。可以两小一大或两大一小，其中下边的大抽屉可以放电饭煲等小电器，和办公室放文件要有所区别，看您的喜好。抽屉的宽窄有时是由地柜最后剩下的空间来决定的，因为现在的厨房都不大。抽屉的宽度500-600比较适合放刀叉盘等便于凉干。抽屉侧板材料最普通的是木帮，一般是的铁(钢)帮喷塑，好的用金属铝的较多，高度也有高低之分。抽屉滑轨品牌很重要，有半抽或全抽、半包或全包、带阻尼或带回弹等，有兴趣可参考有关资料。抽屉滑轨的近深是按50递增的，范围在250-500之间。

4， 拉篮柜

拉篮的材质常见的有镀洛、不锈钢和铝板，下边有塑料接水盘及滑轨。

调料拉篮柜体宽度一般在150-450之间，安装在灶柜一侧。看

现场情况和您的习惯，主要放4个瓶子、调料盒和小餐具。还有一种放在灶柜里的拉篮，其中平底的放锅盆，多功能的放盘子碗，一般是两层上边放多功能篮下边放平底篮。使用方式两种：一种是柜门对开，开门后将灶篮拉出，一种是两层门板像抽屉直接拉出。还有一种碗盆架放在吊柜里，餐具之间有缝隙便于凉干。

如果橱柜做成L形，拐角没有管道并有一定的空间可以充分利用起来，安装转篮或小怪物。小怪物篮是先拉出一个转90度后带出里边的另一个。

5，角柜

当橱柜做成富有人性化的L形时，拐角处一般是根据现场情况取一侧做一柜体，靠里侧(另一边柜体压挡的部分)做成死门，外则做成活门同时注意避让里边的管子，使用时手伸进去向旁边掏物。再一种才是真正的角柜，就像我们在展厅看到的台面拐角处斜边，下面是斜柜门(460宽)里面空间大，两边必须有900的可用空间，墙角不能有烟道或下水管道。

6，煤气(天然气)表柜

按照过去的建筑施工规范，煤气表都装在距地1.4米左右，伸手就能关抬眼就看到，现在已经不适合客户的要求啦，有的直接设计在灶台下。如果您的厨房大最好改在旁边一个单独的柜子里，不影响灶柜的使用。如果煤气表高度在墙中间建议您改到上边吊柜里，因为吊柜近深浅放不了大东西，将表底改到距地1.6米。如果主煤气管道立在厨房中间，煤气表应尽量靠近煤气管。思路就是把不可用的东西集中在一起，扩展可利用空间。

煤气表、煤气管(包括燃气热水器的硬管)改装，都必须要有资质证明的专业人员施工，装修人员不能动。建议煤气改造在贴墙砖前完成，因为固定煤气管的卡子长会影响到地柜

背板的近深。

7, 消毒柜

这里指的是放在地柜里的嵌入式消毒柜，柜体宽600左右，机器放入后上下会有几公分的空档。有两种安装方法：一种是在下部安装一块固定托板，使机器门上边与左右柜门平齐，下边露出部分安一块横板(门板色)，与柜体底边平齐。另一种方法是将机器落在柜体底板上，上边露出部分加一横板，与左右柜门平齐。

前一种方法美观，后一种方法在机器和燃气灶之间有几公分的空间，易于散热。消毒柜没有门板(0.36m²)应减少相应的费用。

壁挂式消毒柜可在墙上留出高度400的空间，上边可做一低吊柜，宽度与消毒柜一样，插座放在上边吊柜内。

8, 普通吊柜

对(平开)开门，内置一层活隔板，三个高度可调，方便实用。

上翻门吊柜比较时尚美观，打开门后不会碰头，如果不安装气压支撑(靠铰链连接)，只能一手开门一手取物不太方便。也可以下边安支撑，把不常用的餐具放下边。

玻璃门如果是木边基本不会增加多少成本，要换成铝框的就要增加一定的费用。

在厨房如果巧妙地设计一个开放格柜或装饰隔板也可以赏心悦目，但不宜过多。因为中国厨房的油烟大、灰尘多，不好搞卫生。

9, 微波炉柜

微波炉柜占用空间在600x400左右。专用吊柜下部分没门，底板向前探出几公分，两角圆弧，上部分门板上翻，插座安在上边柜内。这种方法如果与旁边吊柜一边高时，会感觉不太方便，可以将该柜下延200左右，上边长高，就方便啦。

如果放在地柜里，上部分空出600宽没门，下部分可安一抽屉或下翻门。如果厨房台面比较长，可将微波炉直接放在台面上，也可以买专用金属架放在墙上，不占地方。

10，燃气热水器柜

为了美观，有的客户想把燃气热水器放在吊柜里，那就近早把尺寸确定下来。该柜无顶无底无背板，上下四秤，门板要内置铝框散热。在它的偏上方距地2.2米留一插座打火用。

11，包管柜

在厨房现场的一则都会有上下水主管道，有的好几根很不美观，如果追求视觉效果，可以做通体柜包上。最外侧管子近深浅就在台面上做，厚度最好与旁边吊柜平齐。最外侧管子近深厚就直接做成与地柜厚度一样，管子小靠里墙，放上隔板还能放东西。

如果管子很多放不了隔板，里面不可利用，建议您让装修队用瓷砖包上，留出检修口，下边露出上下水口将他们引导到旁边的洗涤柜中。这样施工在水盆旁边是瓷砖要比是柜体板的耐水性强多啦，而且费用也低。

1.橱柜设计师工作总结

2.橱柜设计师的工作总结

3.橱柜设计师工作总结(三)

4.橱柜设计师工作总结(二)

5.橱柜设计师工作总结和计划

6.设计师工作总结精选

7.橱柜销售店长工作总结

8.橱柜销售顾问工作总结

橱柜设计周工作计划及目标 橱柜设计师工作总结篇四

做橱柜展厅设计这个业务很久了，也和很多有相关需求的橱柜老板交谈过，大家的想法都不太一样，有人认为要物尽其用，也就是自己有橱柜设计师不用白不用，反正橱柜设计师设计几套橱柜是小意思；但也有老板的想法恰恰相反，他认为术业有专攻，做专业事找专业人。我们有个客户，他曾经在金牌橱柜做了8年，金牌是全国顶级的橱柜品牌，该客户拥有的精湛的设计水平我们丝毫不用怀疑，可他仍然找到我们，要我们帮他设计店面。也许正是因为橱柜行业久了，他更能了解行业状况，更知道一个好的橱柜展厅形象多重重要。(该客户橱柜展厅装修详细跟踪报道已记录在我博客上)。

可是，不是所有的橱柜老总都分析的这么清楚。

我很能理解作为一个橱柜展厅老板的心态，现在的橱柜竞争如此激烈，利润并不像没入行的人想的那么好，什么暴利行业，什么40%左右的回报啊，那都是不真实的，开一个橱柜店面开销是很大的。所以在老板们准备做装修时他们会考虑很多，该花多少钱装修呢？投入的装修费用什么时候能赚回来呢？装后有没有效果呢？担心的很多，主要是成本问题吧。

有一句俗话说的好：舍不来孩子套不来狼。也许比喻的不是很恰当，但道理是相通的。舍不得花钱搞好橱柜展厅设计，没有良好的店面形象，吸引不了客户，就换不来以后的高销量，高回报。当然这也不是说要牺牲自己的孩子来套一匹狼，在套狼之前我们要做充足的准备工作，以确保孩子的安全。在你需要重新装修橱柜展厅，需要橱柜展厅设计时，要做好事前的调查准备工作，了解橱柜展厅设计单位的实力情况，包括可以从初期的展厅平面布局图就可以看出你所找的人有没实力，有没有用心帮你做设计。如果担心，那就事先多沟通多了解吧，谁也不会轻易做没有把握的事情。

如果想搞好橱柜展厅的装修，又确定好了设计单位，就不要犹豫了，必要的核实情况是应该的，但前怕狼后怕虎也是做不好事的。

以下是我接下来的工作计划：

- 1、完善设计部日常工作规章制度
- 2、讲解设计部制图标准
- 3、规范设计部出图流程
- 4、规范设计部工作流程
- 5、建立和培养设计团队
- 6、强化设计师设计方案所涉及的问题
- 7、每月典型设计案例谈论会
- 8、定期市场新型材料的认识及运用
- 9、公司安排的其它培训计划

橱柜设计周工作计划及目标 橱柜设计师工作总结篇五

“诚信赢客户，创新竞未来”这是基鸿给我的第一个理念。20xx年11月19日，我到基鸿总公司办理入职手续，并参加了企业文化的培训，到今天算下来时间不足两个月，大的总结没有很多，只能简单地根据这段时间总结一下。

这段时间主要参加了两个活动，“1215建材狂欢节”和“大树青岛”。我深知无论我在之前的公司有多辉煌，到新的地方一切都是零，我希望在基鸿的每一步都是脚踏实地的。“1215”开始前我简单的了解了一下产品知识，起初是想我并不是一个没有经验的设计，橱柜行业各个品牌大同小异，设计百变不离其宗，注意一下设计尺寸的基本规格就可以做自己的本职工作，但是一个新的员工被接纳和被信任并不是很简单的事情。我没有在短期内参与公司的设计。活动结束后，我被安排到电销，电话组的20天是最难熬的日子，每天做着自己不喜欢的工作，而且没有办法创造业绩，我接受这种安排，并当做这是对我的考验，没有成果不代表我没有努力，联盟的时候我们是一家人，我为联盟服务，我的职位同样重要。

“大树青岛”的活动，从前期电话邀约，中间小区活动、上门服务，最后现场布置，每个环节我都参加了，最后活动结果，所有人都不满意，尽管不理想，但是这是我们大家的第一次合作，磨合期总不会非常完美，在失败中吸取教训，为了下一次更好的合作。

短短的几十天，不能代表我一年的总结，我对基鸿有了初步的感受，这是一个凝聚力比较强的团体，尽管员工与领导之间有着隔阂，但员工们确实在互相帮助，为了一个共同的目标，没个人分工合作，无论哪个岗位需求，无论本职工作是什么，都可以接受新的工作安排。我喜欢这个团队，我选择

基鸿，就会在这稳步发展。

20xx接近尾声就意味着20xx年的开始，无论20xx年是收获还是失去，也不计公司是亏损还是盈利，对所有人来讲都已经过去了，我们只有总结失误，在新的一年里保证不犯同样的错误。基鸿的20xx年，我满怀信心，对自己也有准确的定位。

1、熟练掌握20xx之前公司没有接触过这个软件，这是我应该学习的新东西，也是基鸿设计必备的软件。第一步先把硬件设施掌握熟练，有了一个强大的后盾，才能保证自己不犯低级错误，提升cad制图速度和准确性，尽量缩短完成方案的时间，尽早呈给客户，这体现的是一种态度，在方案上不让客户挑出问题，体现的是专业，用我们的技术来体现我们的档次。

2、提高自己的沟通能力，公司重新调整，对员工要求更加严格，设计师不再是单纯的设计，兼顾着接单、测量、设计、报价、签单、下单各个环节的任务，既然公司再向国际大品牌发展，我自身的素质也要提高，努力让自己成为一个全方位的橱柜行业的人才。学习一下销售技巧，理解客户的主要想法，根据他们的消费特点、心里，进行介绍，争取不放走任何一个过手的客户，保证业绩。

3、了解产品的基本知识、板材结构、价格体系、生产工艺，每一种板材的参数，包括台面等分类，做到客户问的都以能对答如流，没问到的准备到，针对每个活动时间的套餐，了解清楚，积极配合每次活动安排，不脱离岗位，完成计划。

4、每个季度合理安排工作任务，定期给自己做一下工作总结，在失误中提取可取点，既然公司要培养多方面人才，那么基鸿就给了我更大的吸引力20xx年我会各方面攻破，扩大自己的活动范围，走出店面，扩宽客户源，参与到每一期的活动策划，将自己的的一些想法付诸行动，只要公司给我机会，我就会实践。现在橱柜行业竞争非常激烈，店面周围各大品

牌如此集中，基鸿不是什么大品牌，走出青岛几乎无人知晓，我们拿什么和全国性品牌竞争。所以20xx年，不只是小区业务要走出店面，设计师也应该走进小区，和客户交流，通过惠民活动带动客户消费。

5、服务打动客户，各个品牌质量与设计大同小异，我们有的别人也有，甚至我们没有的别人也会有，我们比的就是服务，所以我会总结一套属于自己的服务体系，用行动和语言去告诉客户，我们的品牌值得信赖，克服自己的缺点。

20xx年就在眼前，我的职位虽小，但同样能发挥着很重要的作用，我会做好本职工作。我到基鸿时间不久，但我选择了这里，就是这里的一份子，我会一步一个脚印，脚踏实地，稳步向前，听从领导安排，配合同事的工作，争取新的一年创造新的突破。

做橱柜展厅设计这个业务很久了，也和很多有相关需求的橱柜老板交谈过，大家的想法都不太一样，有人认为要物尽其用，也就是自己有橱柜设计师不用白不用，反正橱柜设计师设计几套橱柜是小意思；但也有老板的想法恰恰相反，他认为术业有专攻，做专业事找专业人。我们有个客户，他曾经在金牌橱柜做了8年，金牌是全国顶级的橱柜品牌，该客户拥有的精湛的设计水平我们丝毫不用怀疑，可他仍然找到我们，要我们帮他设计店面。也许正是因为橱柜行业久了，他更能了解行业状况，更知道一个良好的橱柜展厅形象多重重要。（该客户橱柜展厅装修详细跟踪报道已记录在我博客上）。

可是，不是所有的橱柜老总都分析的这么清楚。

我很能理解作为一个橱柜展厅老板的心态，现在的橱柜竞争如此激烈，利润并不像没入行的人想的那么好，什么暴利行业，什么40%左右的回报啊，那都是不真实的，开一个橱柜店面开销是很大的。所以在老板们准备做装修时他们会考虑很多，该花多少钱装修呢？投入的装修费用什么时候能赚回来

呢?装后有没有效果呢?担心的很多，主要是成本问题吧。

有一句俗话说的好：舍不来孩子套不来狼。也许比喻的不是很恰当，但道理是相通的。舍不得花钱搞好橱柜展厅设计，没有良好的店面形象，吸引不了客户，就换不来以后的高销量，高回报。当然这也不是说要牺牲自己的孩子来套一匹狼，在套狼之前我们要做充足的准备工作，以确保孩子的安全。在你需要重新装修橱柜展厅，需要橱柜展厅设计时，要做好事前的调查准备工作，了解橱柜展厅设计单位的实力情况，包括可以从初期的展厅平面布局图就可以看出你所找的人有没实力，有没有用心帮你做设计。如果担心，那就事先多沟通多了解吧，谁也不会轻易做没有把握的事情。

如果想搞好橱柜展厅的装修，又确定好了设计单位，就不要犹豫了，必要的核实情况是应该的，但前怕狼后怕虎也是做不好事的。

橱柜设计周工作计划及目标 橱柜设计师工作总结篇六

- 1、负责设计部门大型工装项目专案的方案设计；
- 3、及时与设计总监沟通方案，并同业主保持良好的沟通，直至确定方案；
- 5、专案的施工跟踪，有效解决施工中出现的完善设计；
- 6、处理好与甲方之间的关系，保持良好的外部合作环境；
- 7、公司安排的其他工作。

要求：

1、室内设计、建筑学或美术专业类大专以上学历；

5、能吃苦、虚心上进、踏实肯干、有职业责任感，愿意长期从事本行业；

橱柜设计周工作计划及目标 橱柜设计师工作总结篇七

这年来，有成功也有失败，有经验也有教训，不管遇到的工作多么困难，仍然努力做到最好。这年是成长的一年，过去是今后的基石，在以后工作中以最有价值的表现做最有价值的事。真诚希望领导和同事们能多给予我帮助，多方督促，使我取得更大进步。冬去春来[]20xx的过去就让它过去，翘首以盼20xx的辉煌。

“诚信赢客户，创新竞未来”这是基鸿给我的第一个理念[]x年11月19日，我到基鸿总公司办理入职手续，并参加了企业文化的培训，到今天算下来时间不足两个月，大的总结没有很多，只能简单地根据这段时间总结一下。

这段时间主要参加了两个活动，“1215建材狂欢节”和“大榭青岛”。我深知无论我在之前的公司有多辉煌，到新的地方一切都是零，我希望在基鸿的每一步都是脚踏实地的。“1215”开始前我简单的了解了一下产品知识，起初是想我并不是一个没有经验的设计，橱柜行业各个品牌大同小异，设计百变不离其宗，注意一下设计尺寸的基本规格就可以做自己的本职工作，但是一个新的员工被接纳和被信任并不是很简单的事情。我没有在短期内参与公司的设计。活动结束后，我被安排到电销，电话组的天是最难熬的日子，每天做着自己不喜欢的工作，而且没有办法创造业绩，我接受这种安排，并当做这是对我的考验，没有成果不代表我没有努力，联盟的时候我们是一家人，我为联盟服务，我的职位同样重要。

“大榭青岛”的活动，从前期电话邀约，中间小区活动、上门服务，最后现场布置，每个环节我都参加了，最后活动结果，所有人都不满意，尽管不理想，但是这是我们大家的第一次合作，磨合期总不会非常完美，在失败中吸取教训，为了下一次更好的合作。

短短的几十天，不能代表我一年的总结，我对基鸿有了初步的感受，这是一个凝聚力比较强的团体，尽管员工与领导之间有着隔阂，但员工们确实在互相帮助，为了一个共同的目标，没个人分工合作，无论哪个岗位需求，无论本职工作是什么，都可以接受新的工作安排。我喜欢这个团队，我选择基鸿，就会在这稳步发展。

接近尾声就意味着x年的开始，无论x年是收获还是失去，也不计公司是亏损还是盈利，对所有人来讲都已经过去了，我们只有总结失误，在新的一年里保证不犯同样的错误。基鸿的x年，我满怀信心，对自己也有准确的定位。

- 1、熟练掌握，之前公司没有接触过这个软件，这是我应该学习的新东西，也是基鸿设计必备的软件。第一步先把硬件设施掌握熟练，有了一个强大的后盾，才能保证自己不犯低级错误，提升cad制图速度和准确性，尽量缩短完成方案的时间，尽早呈给客户，这体现的是一种态度，在方案上不让客户挑出问题，体现的是专业，用我们的技术来体现我们的档次。

- 2、提高自己的沟通能力，公司重新调整，对员工要求更加严格，设计师不再是单纯的设计，兼顾着接单、测量、设计、报价、签单、下单各个环节的任务，既然公司再向国际大品牌发展，我自身的素质也要提高，努力让自己成为一个全方位的橱柜行业的人才。学习一下销售技巧，理解客户的主要想法，根据他们的消费特点、心里，进行介绍，争取不放走任何一个过手的客户，保证业绩。

- 3、了解产品的基本知识、板材结构、价格体系、生产工艺，

每一种板材的参数，包括台面等分类，做到客户问的都能对答如流，没问到的准备到，针对每个活动时间的套餐，了解清楚，积极配合每次活动安排，不脱离岗位，完成计划。

4、每个季度合理安排工作任务，定期给自己做一下工作总结，在失误中提取可取点，既然公司要培养多方面人才，那么基鸿就给了我更大的吸引力。x年我会各方面攻破，扩大自己的活动范围，走出店面，扩宽客户源，参与到每一期的活动策划，将自己的的一些想法付诸行动，只要公司给我机会，我就会实践。现在橱柜行业竞争非常激烈，店面周围各大品牌如此集中，基鸿不是什么大品牌，走出青岛几乎无人知晓，我们拿什么和全国性品牌竞争。所以x年，不只是小区业务要走出店面，设计师也应该走进小区，和客户交流，通过惠民活动带动客户消费。

5、服务打动客户，各个品牌质量与设计大同小异，我们有的别人也有，甚至我们没有的别人也会有，我们比的就是服务，所以我会总结一套属于自己的服务体系，用行动和语言去告诉客户，我们的品牌值得信赖，克服自己的缺点。

x年就在眼前，我的职位虽小，但同样能发挥着很重要的作用，我会做好本职工作。我到基鸿时间不久，但我选择了这里，就是这里的一份子，我会一步一个脚印，脚踏实地，稳步向前，听从领导安排，配合同事的工作，争取新的一年创造新的突破。