

# 衣柜工作计划 橱衣柜店长工作计划(汇总8篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 衣柜工作计划篇一

为发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让\*”到进取的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作：

1、加强规范管理，鼓励员工进取性，树造良好形象。加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每一天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

2、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的进取性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的团体。

3、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

4、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以进取的

态度去解决加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

6、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作。

7、当顾客光临时，要注意礼貌用语，进取热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象，靠周到而细致的服务去吸引顾客。

8、严格执行公司政策，确保产品价格的准确。杜绝员工私自打折。

9、进取拓展渠道，维护老客户，拓展新客户，仅有提高服务质量，今后还将继续努力坚持店内形象，维护店内卫生，完善专卖店各项制度的管理。总之，树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

## 衣柜工作计划篇二

加盟连锁是指由许多个别店铺经营者透过总部的指挥经营相同品牌连锁店的一种连锁经营方式;透露这样的经营方式，个别经营者可以迅速取得经营的知识，减少自我摸索的时间，企业总部也可以借此方式快带扩张经营版图。同理，衣柜加盟店也是采用类似形式。

加盟形式：

如冠特卧室为例，冠特卧室授权品牌及提供产品给予加盟者，由加盟者全额投资，设立专场终端进行经营，独立核算，自负盈亏，在形象上及经营上接受公司的管理和监督。核算，自负盈亏，在形象上及经营上接受公司的管理和监督。

资金：

加盟条件

具备一定的商业背景、经商经验及一定的经济实力；

具备区域市场品牌推广、运作能力及团队管理能力；

认同冠特品牌的市场定位、经营理念、发展战略；

对投资风险和收益的两面性有正确的认识和充分的心里准备；

愿意按标准交纳加盟费与保证金(保证金终止时予以退还)。

建店支持

免费的展厅测量、设计及店面施工指导；

免费提供软环境营造指导；

按店面面积享受相应的装修补贴；

运营支持

专业市场团队协助经销商组织开业活动；

专业经营团队一对一进行开业前人员的销售指导与培训；

全国大型促销活动，公司市场部统一策划，重点市场将给予专业团队支持。

免费提供开业宣传物料。

培训支持

开业前全方位免费的系统培训

全年度组织的各项定期培训(导购、设计、安装、店长)

## 衣柜工作计划篇三

“您好，欢迎光临欧派整体家居，我是家居顾问\*\*\*。”、“谢谢您！”、“您好，很高兴为您服务！”、“您好，请问有什么可以帮您”、“对不起，马上来。”、“对不起，让您久等了。”、“实在对不起，欧派实行的是统一定价制度。”、“本店正在举行某某活动，欢迎您的光临！”、“谢谢您，欢迎再次光临！”、“不用客气，没有关系”。

2、销售禁忌用语有哪些？

3、优秀的导购员卖的是什么？我们的卖点从哪里来？

卖的是产品对顾客的好处，卖的是一份彼此信赖，卖的是一种生活品味，卖的是一种衣柜文化，卖的是一种美的感觉。

4、导购员在销售过程中应该要把握住哪几个细节？

礼节礼仪——查颜观色——抓住顾客需求——触动心灵情感——活用产品卖点——果断应变

5、与顾客交流应该避免哪些话题？

(1)、指名道姓的评价竞争品牌，有意诋毁竞争对手。

(2)、采用虚假不实的东西，引诱、误导消费，留下售后麻烦。

(3)、超出规定的范围许愿或承诺做不到的事情。

## 6、如何让顾客的同伴产生共鸣？

一对年轻男女顾客进入欧派店，男性顾客看看这里，摸摸那里，表现主动。导购员一边对男顾客讲这款，一边讲那款，耐心细致的为男顾客做着导购，但是没有打动这位男性顾客。这个案例可能可以看出：导购员只管给男性顾客导购，忽略了站一边的这位男士的女友。这位男士跟女友一起选购衣柜，很有可能女士有定下购买决心的可能性。没有顾及女士，忽视了同伴共鸣，欠缺兼顾同伴的意识。

## 7、如何处理顾客反对意见？

顾客反对意见来自竞争者时：评估反对意见，强调本品差异化特点，以事实澄清顾客传递的错误信息，不要打击竞争者；顾客反对意见来自价格时，不要对本品价格太敏感，要强调产品品质，品牌纯正，使用价值、服务价值、性价比；顾客反对意见来自偏见时：抱欢迎的积极态度，耐心、和气、稳重、自信的对待，避免显出任何蔑视的形态和表情。

## 8、如何应付同行的市场调查？

首先应识别谁是同行。

同行的基本表现是：

- (1)、举止动作有职业化特点，进店后眼神敏感，四处张望。
- (2)、不等看清产品就急于询问价格，询问计价办法，询问一些敏感问题。
- (3)、盯住某一种产品翻来覆去眼看手动，用行话询问一些产品技术问题，对一些问题追根问底，或者有针对性的提出一些反问等等。当基本识别是同行打探时，要有理有节的对待，要回避产品卖点和特点、回避价格体系及畅销产品等敏

感问题，不亢不卑，不能因为是同行就不理睬，同样报以微笑。

## 9、如何把产品卖点转化为顾客使用价值？

导购人员讲述卖点无可非议，但如何把讲述的卖点浓缩精干，讲得透彻，把产品卖点转化为顾客的使用价值，让其获取产品带来的使用效益是关键问题。比如：封边条上有logo字样是我们的卖点，但顾客更关心的是货真价实，品质有保证，所以展示十环认证证书就很必要。而且欧派品牌经营规范统一，销售体系完善，售后保质、保服务。

## 10、当顾客觉得我们交货太长的话如何应答？

答：不好意思啊，我们都是原厂发货，不象一些品牌都是当地生产的，虽然我们时间长一点，但是我们质量更有保证，而且我们的衣柜都是要用十年二十年的，所以多花几天时间也是值得的。

单纯的生产，我们只需要大概10左右，不过，我们在生产前，会给你测量，再为你家衣柜做设计，然后，下单到工厂，之前的时间一般会用3~5天。生产完了，我们还要从广州欧派总部统一发物流过来，这个时间也用了3~6天。所以，我们总的算起来就是16~21天。我们工厂是承接全国各地的定单，每天要生产的定单都很多，所以，到了工厂一般要排期7天，特殊件要8-10天。所以，从你下定到我们上门安装时需要30天左右。这个时间是衣柜行业当中也是正常的交货时间。

交付预收货款后，通常需要等待较长的时间才能到货。这是因为欧派产品几乎都是量身定做产品，工序相对复杂；国内长途配送受到自然条件等方面影响。这些因素我们要考虑进去，所以相对来讲交货周期稍长些，另外预定的到货期也有可能偶尔有所推迟。但是我们早订货早排尺，早确图，也就争取了时间，况且装修新房竣工后还需要一段时间透气放风

除味。

## 11、如何回答欧派产品确实好，但是价格太贵了？

导购：（微笑）非常高兴您能喜欢我们的产品！只是说到贵，首先：所谓一分价钱一分货；另外，我要告诉您的是：贵是一个相对的问题，就看如何对比了，如果和木工做比，那我可以帮你算一下，到底差价有多少呢？首先为了环保，你肯定要买好一点的板材，价钱也不会便宜；为了做工好点，你要请两个好的木工师傅，人工费也不少，每个师傅每天现在都要一百元；而且您还要买油漆、五金件等等小配件，这一点花钱是小事，更麻烦的是经常要来建材市场采购；而交给我们第一环保有保证，第二专业、规模化的生产，做工工艺有保证，更重要的是省心啊，您只需要确认设计方案，交货款，等地板铺好后打电话给我们预约安装即可。我们有好几个客户都说“如果只有两千元的差价，我就选欧派。”如xx小区张先生□xx花园王女士□xx楼盘的何阿姨等等，我们实际测量设计算价出来差价也就是一千多一点，就如同买了一两件衣服，所以他们都选择了我们欧派。您可以仔细考虑一下。

## 12、面对客户退单时，我们应该如何做工作？

理解，必要时巧接眉目，给主管打个电话或编说一个恰当理由，根据用户的心理反映和价格欲望，有理有据的适当让利几个点数。如何判断用户退单后选用其他品牌，要从性价比方面，品牌优势方面，品质品味方面去说服顾客。

## 13、为什么还要收预付款？

定制衣柜是根据特定居室量身定做，不象传统的标准家俱那样千家万户通用。如果顾客由于自身原因退（换）货，将造成订制商品废品利用。所以为了化解风险，弥补人为的退（换）货造成的成本损失，通常情况下要收取总货款的50%做为预付货款（原商品退（换）货只能取其原材料的二次利用

价值与预付货款相加之和，来抵付整件商品产生的直接损失）。

14、你们家的衣柜怎么比别人家的贵那么多啊？

答：是的，相对来说我们价格要高一点，但是我们选择东西的时候不能单看价格，更要看他的性价比。您觉得价格贵是吗？其实，价格并不是非常贵，也有一部分相对较低一些，可以根据您的要求选择不同的样式，比如这款柜门（\*\*\*系列）\*\*\*元/平方；像柜体，如果您主要以挂衣服为主，那样价格就会低些，当然我们的价格肯定不是市场最低的。我们购买家具，主要追求价值，考虑划不划算，而不是选择最低价格，在索菲亚这里肯定能让您感觉到物有所值，价格与产品品质成正比。

相对一般品牌，欧派价格较高，但是比欧派贵的一样也有不少啊。看您怎么看了，我们坚信产品的品质与价格是成对等的。让您看看细节，我们的竖框采用国际领先技术木纹贴面，板材足10厘厚，滑轮则是专利产品，保证10万次以上的推拉，如果您一天推拉10次，要用上近30年的。

15、我这都没看到东西呢你就问我要钱（测量定金）你先去测，方案出来了我一分不少你的。

16、这个价格与我预算的差太多了？

导购：（面带微笑），开玩笑似的问顾客：“\*先生，您有没有买过价格最便宜，而品质又最好的东西呢？等待回答“\*先生，您会不会觉得一分钱一分货很有道理？”“\*先生，在这个市场上，我们的价格是很公道的，我可能没办法给您最低的价格，而且您也不见得想要最低价格的产品，对吗？”但是，我可以给您目前市场上同类产品中最有价值的成交条件。张先生，有时候以价格为导向购买家具，不完全是正确的。投资多一点，您最多损失有限的一笔钱，而投资太少的话，

那您所付出的就更多了，因为您所购买的产品很可能无法带给您所预期的满意度。

答：那可以给我说一下你喜欢怎样的款式吗？这里摆放的样品的确很多，也许就因为这样，你喜欢的款式还没有让你发现呢。

问题1) 我喜欢鲜艳明亮的颜色，但我不喜欢玻璃门。

问题2) 具体什么颜色我不知道，只要看了觉得舒服都可以。

其实我们的计价方式是最简单最合理的。我给您看下您就明白了。就

是您用多少板材我们就给你算多少价钱。其他的例如抽屉、格子架等等都是单个计算的。非常的简捷明了的，没有任何的虚假成分。不像市面上和那多品牌采用的是洞口面积计算，那种计价方式您才会永远被蒙在鼓里。

## 衣柜工作计划篇四

根据餐厅现在的客流量和人员数量来看，是需要再招聘几个兼职的服务员的，才能够保证在餐厅的用餐高峰期的时候可以保持一个好的秩序，不会因为人手不够出现问题。在之前因为人手不够是出现了很多的问题的，比如上错菜，或者上菜慢等。招聘员工的要求是时间充足，我们餐厅是排版制的，每周至少要有两天是有时间来上班的，要找老实勤快一点的人，而不是偷懒不做事的人。最好是有过服务员的工作经验的，这样的人会学的快一点。

在这一阶段的工作开始之前应该要制定好营业额目标，为了完成目标而努力的工作。我的目标是在这一个阶段的工作结束之后餐厅的营业额同上一个阶段相比要高出x%的，这个目标想要实现的话并不是很难的，但是需要我们餐厅全体员工

的配合才能够做到。所以我是想要采取奖励的方式去激发员工的积极性，让他们能够有动力去做好自己的工作，一起让我们的餐厅能够在这一个阶段提升一些营业额。

我想在按照自己制定的这一个计划完成所有的工作之后，餐厅的营业额应该是会增加一些的。在之后我会带领着我们店内所有员工一起为了完成我们的营业任务而努力的，我相信经过大家的努力是一定能够达成这一个目标的。我也会提高对他们的要求，让他们的工作能力都提高。

## 衣柜工作计划篇五

需方（甲方）：

供方（乙方）：

供需双方本着平等互利、协商一致的原则，根据《中华人民共和国合同法》有关规定，签订本合同，以期共同信守执行，定制家具购销合同范本。

第一条、以上价格为不变价格，含税费、安装费、运输费等，需方不再承担其他任何费用。

第二条、商品质量标准商品质量标准可选择下列第 项作标准：

- 1、按第一条及样版（附件）作为标准。
- 2、商品质量由双方议定。

第三条、商品单价及合同总金额：

1、商品定价，供需双方同意按第一条的总计金额定价执行。如因原料、材料、生产条件发生变化，需变动价格时，应经供需双方协商。否则，造成损失由违约方承担经济责任。

2、合同总金额：（人民币）

第四条、加工、售后服务方式：

1、需方提供原材料、产品尺寸、产品参考样式图。供方按应严格按照合同规定生产、交货，并接受需方检验。供方隐瞒产品缺陷或使用不符合合同规定辅料而影响产品质量时，需方有权要求重做、修理、减少合同金额或退货。

2、保修期为 年，在保修期内，产品出现质量问题，供方应免费修理（包括材料费、工时费）

3、在保修期内，因同一严重质量问题，修理贰次仍达不到标准要求的，凭修理记录和相关证明，需方有权要求退货、赔偿。

第五条、交货日期及地点：

1、交货日期：

2、交货地点：

第六条、验收标准及提出异议的期限：

1、验收标准：与需方提供参考样式图及其尺寸一致，双方签字确认。

2、工程质量标准：每道工序验收合格率100%. 3、提出异议的期限：收到货后90日内。

第七条、结算方式及付款日期：

1、付款方式：三个付款周期，即完成全部产品工作量30%、80%、100%. 付款额度为对应合同总金额的30%、50%、20%.

## 第八条、违约责任：

- 1、供方在合同所规定的时间内未按时完成的，应向需方按总货款的10%的违约金来赔偿。并保质保量继续履行本合同。如延期达30天以上的，视为非因不可抗力因素单方面提出解除合同。需向需方支付合同总金额的20%的违约金。且本合同自动终止。
- 2、因需方责任造成中途退货、应向供方按总货款的10%的违约金来赔偿。

## 第九条、不可抗力：

- 1、由于不可抗力造成双方不能履约或全部履约，不视为违约，免除违约责任，且本合同自动终止。
- 2、不可抗力包括但不限于战争、台风、地震、水灾、火灾、雪灾、政府强制措施等。

## 第十条、安全要求及综合治理：

- 1、根据现场条件，需方为供方提供住宿、水、电、入厕条件。伙食供方自理。
- 2、供方必须认真学习和掌握安全生产管理条例和操作规程，严格按照安全操作规程施工。如违反安全操作规程违章作业造成的安全事故，由违章者自负全部责任。
- 3、进场人必须相对稳定，未经需方同意不得随意变动班组人员。
- 4、接受需方对质量、安全、文明施工等进行的技术交底、教育和监督，服从指挥。
- 5、爱护需方提供的各种设施和设备，不得随意损坏，如有损

坏则给予其价值的两倍予以赔偿和处罚。做好防火、防涝、防盗相关措施。

6、认真搞好个人、宿舍、现场卫生，随时保持文明清洁。遵守生活区食宿制度，不得进行赌博、打架、斗殴、等违法乱纪的行为。每位工作人员必须持有身份证等合法证件方可进施工现场，否则无证人员和18岁以下人员禁止使用和进入施工现场。

7、认真按照文明标化样板工地要求及优质结构标准，对自己承包范围内的材料分类、分规格、分型号堆放整齐。

8、每道工序完工，必须做好工完场清工作，能用的材料必须利用。减少浪费。如恶意浪费原材料，则需方有权进行罚款。

9、供方应按照安全技术操作规程，采取必要的安全防护及环境保护措施，消除事故隐患。

保障作业人员及相邻居民的安全，防止相邻居民住房的管道堵塞、渗漏水、停电、物品毁坏等事故发生。由于供方安全、环境保护、治安和防火、水措施不力造成事故的责任和因此发生的费用，由供方承担，给需方造成的损失由供方承担赔偿责任。施工中如发生的重大生产安全事故按照国家相关法律、法规、规章负责各自的责任和相关费用。除原材料需方供应外，小型设备、工具供方自备（包括班组工人的安全防护用具、相关辅料等等）

第十一条、解决合同纠纷的方法：

1、若本合同发生争议，当事人双方应协商解决。

2、协商不成时，任何一方都可向签约所在地经济合同仲裁委员会申请仲裁或向签约所在地人民法院提出起诉。

## 第十二条、附则：

- 1、本合同正本一式两份，供需双方各执一份，具有同等法律效力；
- 2、本合同自双方签字之日生效。
- 3、本合同条款履行完毕后，合约失效。

甲方：（签字/盖章）

乙方：（签字/盖章）

日期：

## 衣柜工作计划篇六

甲方名称：

乙方

甲方向乙方订购家具，经双方友好协商后确定本采购合同。

### 一、采购货品

货品清单见附件。

### 二、交易价格

货品单价详见附件的货品清单。货品总价：113万送货费用：6万合同总价：119万

### 三、付款方式

- 1、预付款：合同签署后支付40%。

2、尾款：乙方分批交货，经甲方验收后三个工作日内结清已验收货品全款。

#### 四、交货时间

最后一批交货时间不迟于20xx年4月28日

五、交货地点：甲方指定(广东省广州市)

#### 六、双方权益

##### 1、甲方权益

(1)甲方有权确定交货地点(限广州市)。

(2)甲方有权要求货品质量。

(3)甲方有义务确定签收货品的人员并提前通知乙方。

(4)甲方有义务支付预付款，并在货品交付后三个工作日内结清已交货品之尾款。

##### 2、乙方权益

(1)乙方有义务保证货品质量。

(2)乙方有义务送货至甲方指定地点(限广州市)。

(3)乙方有权利要求甲方支付预付款和交货后的尾款。

#### 七、乙方账号：

1、公司名称：广州宏达家俱城

2、开户行：

3、账号：

## 八、特别说明

1、乙方交付给甲方的货品与提交给甲方的方案可能会有一些细微误差，包括但不限于尺寸、曲线等。甲方认可这种误差，但误差不能超过5%。超过5%则视同产品不合格。

2、实木家具在北方干燥空气下，经长时间使用后难免出现轻微的开裂或变形。乙方承诺为甲方家具提供一年的保修期。

## 九、违约条款

1、产品质量有缺陷，经甲方提醒后仍无法弥补视同乙方违约。

2、乙方未能按照合同规定的交货时间交货，视同乙方违约，每延期一天，甲方有权扣除尾款的1%作为违约金。

3、由于甲方未能按照合同规定的时间提供布料导致交货延期，不属于乙方违约。

4、由于甲方未能根据合同安排签收人员和交货地点导致交货延期，不属于乙方违约。

5、甲方在货品交付三个工作日后仍未支付尾款视同甲方违约，每延期一天，乙方有权要求甲方支付违约金，即尾款的1%。

## 十、不可抗力条款

不可抗力是指本合同生效后，发生不能预见并且对其发生和后果不能防止或避免的事件，如地震、台风、水灾、火灾、战争等，致使直接影响本合同的履行或不能按约定的条件履行。发生不可抗力的一方应立即通知对方，并在十五天内提供不可抗力的详情及将有关证明文件送交对方。发生不可抗力事件时，甲乙双方应协商以寻找一个合理的解决方法，并

尽一切努力减轻不可抗力产生的后果。如不可抗力事件持续三十天时，甲乙双方应友好协商解决本合同是否继续履行或终止的问题。

## 十一、合同生效与终止

本合同双方授权代表签字后预付款到账日期，即为本合同的生效日期。乙方货品交付完毕且甲方支付全部尾款后，合同终止。

## 十二、争议处理

本合同及其修订本的有效性、履行和与本合同及其修订本效力有关的所有事宜，将受中华人民共和国法律管辖，任何争议仅适用中华人民共和国法律。甲乙双方因合同的解释或履行发生争议时，首先应争取通过友好协商解决，该协商应在三十天内解决。如协商不能解决时，合同的任何一方可将争议提交本地仲裁委员会，并按该委员会的仲裁规则进行仲裁。仲裁决定对双方都有约束力。争议进行仲裁期间，除争议事项外，甲乙双方应继续履行各自本合同中规定的义务和行使权利。

## 十三、合同确认

本合同一式贰份，甲乙双方各持壹份，自合同各方授权代表签字之日起生效。

甲方(公章)： \_\_\_\_\_

乙方(公章)： \_\_\_\_\_

法定代表人(签字)： \_\_\_\_\_

法定代表人(签字)： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 衣柜工作计划篇七

柜在品质，百里挑一。衣柜，柜族感叹号

把温馨的爱装进家。衣柜——诚心家具

不单单是顶级奢华，更是独家精制。

衣柜——品质卓然天成，何须雕琢。

除此之外，衣无他求。

省钱！省心！尽在衣柜！

橱了精美，一无所有。

衣柜系列柜，总有一款适合您…

橱柜，让生活从此开始；衣柜，把美丽尽情收藏！

衣柜，工作生活都舒适！

橱贵（柜）在顶级，衣贵（柜）在奢华。

衣柜缔造品质家居典范

传承经典，至尊无限。

衣柜为您点亮一个家从这一刻开始，你将与众不同。

品质精神，（柜）贵在皇诚。

打开惊喜，关上期盼。专业品质诚挚服务打开幸福，关上靓丽。做最舒适的你——衣柜，柜式专家打开衣橱柜，尽享幸福美。

低调，因为惊艳；经典，因为华丽。

低调的爱不乏奢华，有爱、有家。

衣柜，华美厚实，为你所想！

低调地选择，你可以定制的奢华。

低调奢华，顶级人生。

顶级橱柜，尽享尊贵。

顶级橱柜，奢华衣柜，藏不住的好品质，藏不住的美。

## 衣柜工作计划篇八

橱橱动人，衣衣不舍。

xx衣柜，高柜的普及风暴

柜在品质，百里挑一。

xx衣柜，柜族感叹号

把温馨的爱装进家。

诚心家具

不单单是顶级奢华，更是独家精制。

品质卓然天成，何须雕琢。

除此之外，衣无他求。

省钱！省心！尽在xx衣柜！

橱了精美，一无所有。

xx衣柜系列柜，总有一款适合您…

至精，至雅□xx衣柜

橱柜，让生活从此开始；衣柜，把美丽尽情收藏！

xx衣柜，工作生活都舒适！

橱贵（柜）在顶级，衣贵（柜）在奢华。

xx衣柜 缔造品质家居典范

传承经典，至尊无限。

xx衣柜 为您点亮一个家

从这一刻开始，你将与众不同。

品质精神，（柜）贵在皇诚。

打开惊喜，关上期盼。

专业品质 诚挚服务

打开幸福，关上靓丽。

做最舒适的你——xx衣柜，柜式专家

打开衣橱柜，尽享幸福美。

低调，因为惊艳；经典，因为华丽。

低调的爱不乏奢华，有爱、有家。

xx衣柜，华美厚实，为你所想！

低调地选择，你可以定制的奢华。

低调奢华，顶级人生。

顶级橱柜，尽享尊贵。

顶级橱柜，奢华衣柜，藏不住的'好品质，藏不住的美。