

2023年装修运营方案 高端装修公司运营方案(通用5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

装修运营方案篇一

1、外来竞争：目前xx市装潢装饰公司基本满足了市场需求，因此进入市场就必要改进观念。装修市场很乱，客户很迷茫，所以要从质量上征服客户。

2、内部进入者：掌握装潢施工技术的民工很多但很乱，但由于管理知识的奇缺，和拘于传统的经济思想，他们需要更好的发挥环境，而对于其他行业潜在进入者，施工技术是他们最大的障碍，又因为民工零散，组织意识不强，并且大多数人满足于当前现状，靠“陌生人”发动的感召力很难说服他们。

（二） 供应商分析

目前汉中材料市场也显得很乱，不过供应还是冲足。所以当客户进入公司，非常重要的是让客户订材料品牌，订材料价位。在做客户预算。从而赢得客户信任。

（三） 市场规模及行业发展：

预计市场在未来十几年将与房地产业随着西部大开发的进一步深入保持快速发展，直至总体经济发展进入稳步发展时期，本行业也将进入平稳、健康的发展时期。

（四） 市场细分和目标顾客：

按顾客需求分类，将市场细分为：普通商品房市场、高档别墅市场、商用楼市场、党政办公楼市场。

1、普通商品房：企业首选的细分市场，既是企业的“发迹”市场，也是企业赖以生存的最大的市场，因此，企业将自始至终把它作为重点开发，保证该市场占有率。致力于为广大居民量身定做令顾客满意的设计、装修、装饰服务。

2、高档别墅区：鉴于此市场顾客要求普遍较高，个性化需求差异大，消费者大部分有比较高的认知水平和鉴别能力，实现回报率高的特点，企业须发展到一定规模具备足够的技术和经验，形成自己的品牌形象后，才能重点进入这一市场。

3、商用楼：提供高品质、具有浓重商业氛围的写字楼、商业会议楼装潢设计和装修、装饰；以及宾馆房间、餐厅、会议中心等商业场所的装潢设计、装修、装饰业务。

装修运营方案篇二

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。

装修运营方案篇三

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

求和施工图纸来施工。

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：本工程为新能源乘用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、先走水电线路，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，清淨浮灰，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，铺贴后用橡皮錘敲实。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。

装修运营方案篇四

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。

装修运营方案篇五

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。