

# 2023年装修方案效果图软件(优秀7篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 装修方案效果图软件篇一

- 1、首先取得房屋内部各数据，制作一个平面图。测量时窗口的位置、柱子的位置尽量精确，如有内墙需要测量内墙的厚度，最终数据应与实际相符，不能采取估算的方式。
- 2、住宅房屋功能分化一般为卧室、客厅、厨房、卫生间、书房，各功能区门的朝向需根据家庭习惯考虑。
- 3、根据房屋面积、家庭习惯确定房间布局。住宅房屋的厨房、卫生间尽量不要改动位置，一方面涉及地面防水，另一方面涉及到供水、供气管线更改。
- 4、卫生间应为干湿区分离，如有条件可设计两个卫生间。干湿分离有利于减少卫生间内电器使用寿命、提高安全性。
- 5、厨房最好做地面防水，排污管、燃气管等在楼板打孔穿管的位置应密封做防水，防止厨房渗漏水从此位置渗漏至楼下。
- 7、综合考虑卫生间、厨房给排水，如果有外阳台也需要考虑。首先根据卫生间、厨房的地漏位置、给水管线位置、排污管位置，确定洗衣机位置、洗手盆位置、洗菜盆位置及给水管线、排污管线走向。
- 8、需要考虑卧室内床、衣柜、梳妆柜等位置，客厅内沙发、

电视机等位置，书房内书桌、书柜等位置，鞋柜、餐桌等位置。

- 1、 房间布局确定以后，就要根据各个功能区的不同配置各种材料，一方面要对材料的功能基本的了解，一方面了解市场价格，预定材料。
- 2、 厨房卫生间地面、墙面一般贴瓷砖，顶面吊顶。瓷砖一般采用渗水率低的瓷砖即可、吊顶只要耐潮即可。
- 3、 卧室、客厅、书房地面可根据家庭喜好采用瓷砖或地板，墙面可贴壁纸、刷墙漆，顶面可刷墙漆、吊顶等。墙面、顶面也可根据家庭喜好采用彩绘等方式。
- 4、 屋内各功能区间隔断可采用木板、石膏板、砖等材料制作。选择材料需考虑该面墙体是否需要承重。
- 5、 室内门用料确定，如厨房门可考虑推拉门，推拉门有铝合金推拉门和塑钢推拉门，现在还有钛合金等材质；如卧室门采用木质门，木质门有实木、免漆、钢木复合等等。
- 6、 窗口是否包边、脚线采用何种材料、灯具选用何种外观都可根据家庭喜好选择。
- 7、 施工辅料如钉子、轨道等等看似小东西可是花钱不少，且这类东西常年使用，一定要选择质量可靠的品牌。

1、 房间布局、施工用料确定后基本上施工方案也就确定了。

2、 施工工序

# 装修方案效果图软件篇二

6月26日

## 【活动地点】

新街口地铁站转盘

## 【活动组织】

主办：东方卫报

协办：爱华装饰、我乐装饰、松泉装饰、亚光亚、东易日盛、君炫，

## 【策划思路】

随着8月8日、8月16(七夕节)、9月1日以及10月1日这些婚庆节日的到来，婚房装修已逐步成为家装市场一大热点，而相对其他房源婚房装修有其独特之处，业主在追求简单、大方、环保价格的同时也更加注重品位、浪漫与温馨。目前南京家装市场专门针对婚房装修几乎还是一片空白，着眼于此，特举办南京首届婚房设计大赛，旨在吸引追求婚房装修品质的业主前来咨询洽谈。同时，在行业内造成影响，在消费者心目中形成婚房装修专家这一企业专属形象。

新街口站位于一号线和二号线交叉口，人流量之大毋庸置疑，而东方卫报倡导年轻、时尚的.这一办报理念，恰好与年轻人追求唯美浪漫的婚房装修不谋而合，针对此次活动，我们通过东方卫报大篇幅新闻+硬广的形式报道，相信一定能将婚房装修推向高潮。

## 【活动内容】

精彩纷呈、浪漫温馨只等你和你的她！

- 1、现场与婚房设计师讨论户型方案，如何花最少的钱装出最温馨、最浪漫的爱心小屋。
- 2、凡提前预约并前来签到的业主可免费办理《东方卫报》婚房装修一卡通，在享受婚房装修所有基础上再打95折。
- 3、凡在活动现场交定金满500元抵元，交1000元抵3000元，设计费打五折。
- 4、婚房专家现场大pk多套优质设计方案任你挑。
- 5、特邀东方卫报《居家》记者作为活动全程监理，为您婚房装修保驾护航。
- 6、凡凭结婚证房产证前来参加活动的年轻时尚小夫妻即可参加东方卫报《居家》版组织的幸运“爱心钻戒”大抽奖活动。
- 7、凡签单在10万元以上业主，均可获赠由###婚庆公司提供的价值万元全套婚纱照或价值万元的婚房配饰。

### 【活动流程】

- 1、活动前一周《东方卫报》居家启动新闻宣传，为本次活动做预热，活动当周加大宣传力度，分别以硬广、新闻等形式进行宣传，并以《东方卫报》家装俱乐部的名义征集婚房装修业主报名。
- 2、周三启动电话邀约程序，由工作人员对千名优质俱乐部会员进行电话邀约，告知活动优惠力度，吸引他们参加。
- 3、周五当天对所有业主进行汇总，电话回访，确定最后参加人数。并通过快报短信平台，向会员发送活动短信。

- 4、活动当日，快报配合工作人员提前将所欲物料安排到位。
- 5、活动当日现场工作人员统一配绶带，到场业主统一签到，拿优惠得礼品。

### 【宣传计划】

- 1、通过在《东方卫报》居家专刊上发布由记者采写图文并茂的新闻，配合硬广，引起潜在客户对品牌的关注，促使各位业主参加活动，下达订单。
- 2、通过电话回访东方卫报家装俱乐部会员邀请其参加活动。
- 3、通过短信平台向目标业主发送活动通知短信。
- 4、整合网络、小区等媒体推广形式，面向目标人群对活动进行全方位宣传推广。

### 【注意事项】

- 1、所有设计师、业务员进行严格培训，提高谈单成功率；
- 2、所有工作人员要持证上岗，媒体人员及专家要统一接受业主咨询，解答业主疑问，后保障工作到位，营造放心签单氛围。
- 3、各商家遵守组委会统一安排，工作人员不得擅自离岗在地铁站内随意走动、抽烟、聊天、大声喧哗等。

## 装修方案效果图软件篇三

活动背景：

家装是一项系统工程，传统家装与建材是分开的，不能满足

市民的需要，消费者选择装饰公司后，又马不停蹄的奔走于各大建材卖场，在无数次挑选中不尽人意，造成消费者精力和财力的浪费，市民也渴望家装、建材、饰品一条龙享受，而且趋势越来越强烈。

金百年精品装饰城，作为襄樊家装建材大本营，满足了襄樊消费者的需求，解除市民的后顾之忧，从设计、装修、建材、室内配套等一条龙的服务、一站式消费大体验，让每一个客户随心所欲，省心、放心，不用再东奔西走，烦心事，在金百年精品装饰城轻松解决。

xx年4月1日，

活动的意义：

此次活动以传播

装文化新理念，树立金百年精品装饰城的品牌形象。对内巩固和加强各商家联盟战略合作伙伴关系，提升各商家企业员工的自豪感，以事促人，以人带事，从而进一步将整体团队精神再次升华；对外，将有效地创立各商家公司良好的公众服务形象以及展示以往一年以来取得的良好业绩。

活动的预期效果：

营销策略及品牌战略

市场切入点：

(2) 打造金百年精品装饰城

(3) 广告与促销推广同步运作。

市场定位：

1. 市场定位：金百年精品装饰城——装饰建材集团军

金百年精品装饰城——家装建材大本营

2. 形象定位：金牌服务、百年不变；

3. 消费理念定位：家装、建材、室内饰品一条龙服务，

采购一步到位，购物生活两全其美一站式消费快乐大体验不必东奔西走，万事无忧

4. 广告定位：好生活金品质好日子一百年大市场、大营销、大行动的战略

借

成立品牌联盟，相互拉动，促销活动相互推销产品，互帮互助，利用整体优势，让消费者得到实惠，拉动销售，抢占市场，实现经济和社会效益的双赢。

市场推广及营销活动系列：

1、家装建材品牌大联展：将组织品牌家装、建材公司现场展示优秀、顶尖、独特的设计创意和装修设计理念。

2、春季欢乐家装赶集会：将组织浩浩荡荡的装修消费团队参会，加强消费者与企业之间的相互交流与沟通，实现共赢。

展示规划：

企业风采区——现场文艺演出助兴，展示各家装企业特有企业文化及独特装修设计理念。

赶集会促销区——品牌装饰器材(陶瓷、卫浴、电工、油漆、地板等)大型促销活动，以及待装户现场抽奖活动等，为消费

者提供多种形式服务。

效果评估：将商家的销售以及消费者的购买行为有效的联系起来，加强了消费者对的品牌记忆，增加了其购买的概率。

xx年

1、欢乐家装、快乐共享。

xx年

活动，汇集家装建材豪华阵容，强强联手，共创辉煌，收获一个浪漫的春天。开幕期间促销活动：（3月28日-4月8日）

推出

2、春天盛会市民节日。

多家装饰、建材经销商提供优质产品展示和咨询服务。现场大型文艺演出气氛热烈，摸奖异彩纷呈，为送上一道家装文化大餐。

打动消费者、让消费者怦然心动、与之产生共鸣的行为，让襄樊广大市民亲历家装生活，让消费者感受到省时、省力、省心、省钱，并且享受装修新房的快乐心情。

3、开幕式举行

必将是盛况空前、意义深远、造福百姓、展现襄樊现代人居的重要组成部分。100套家居装饰方案大赠送，凡在活动期间咨询并签单的客户均享受超值优惠！设计师陪同业主现场看样板房，免费接送参观，让工地开口说话。为数千个家庭提供了免费设计服务和绿色家装讲座。



4□

活动时间□xx年3月28日—4月8日

回馈顾客大抽奖

签单最终结算金额在四万元以上的，送电动自行车一辆+价值xx元的现金消费卡一张；

签单最终结算金额在八万元以上的，送家庭影院一套+价值4000元的现金消费卡一张；

活动注意事项：

xx年

媒体支持：

《襄樊晚报》、《楚天都市报襄樊版》、《消费广场》

广告表现策略：各档期促销活动报纸宣传。

媒体分析：

《襄樊晚报》，《楚天都市报襄樊版》：读者多为市内及各专业厂职工，喜欢这类信息，广告宣传覆盖面广，效果明显。

为年轻人，诉求点明确。

活动宣传准备：

通过市内《消费广场》进行宣传，襄樊晚报在3月28日至4月8日进行广告和报道交叉进行宣传和促销同时进行。联络工作由专人负责，也同时设计稿件。活动外场宣传准备：

1、大幅海报指定专人在各在建小区门口张贴。

2、dm宣传单页由人体广告宣传员在人群密集区进行散发。

3、百人自行车游行市区，携带横幅和绶带在市区内进行环城游行。注意有关部门审批事宜，协调城管部门和相关管理部门。

媒介宣传策略：

通过媒体强势宣传，造就强大的广告的优势，让襄樊各界和老百姓加深对金百年精品装饰城的印象并积极参与到系列活动中来，树立金百年精品装饰城品牌的市场知名度和百姓亲和力，通过科学的策划和市场运行，成为xx年4月襄樊市民关注的热点和新的亮点，让金百年精品装饰城品牌走进千家万户，贴近百姓生活，达到广告预期宣传的效应，和销售的更大突破。

## 装修方案效果图软件篇四

装修五一活动策划案：

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：

1、主题：热烈庆祝洛阳城市人家成立一周年；洛阳城市人家政和路旗舰店盛大开幕；

2、优惠：工程造价8.3折(综合管理费不参与打折)活动期间每天享受家装团购惊喜价

3、礼品：活动期间交意向合同就送家居实用好礼(茶具、碗具、锅、枕芯)活动期间凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

4、主材：

1、5月2日家装团购会(半天)

活动主题：赏牡丹，定家装，

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。

2、活动现场签单扎气球，赢取幸运大礼。

3、主材商风采展示并提供相应品牌的

活动促销：

1、活动期间凡是持户型图到城市人家任意店面咨询的客户，均可享受贵宾礼遇，并获得精美礼品一份。

2、牡丹大酒店活动现场特设幸运抽奖环节，现场客户均有机会参与抽奖。

3、凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均有机会上台扎气球，获得幸运大礼。

4、凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

2、5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)

三、三大承诺：

1□

2、三级工程验收，监理、项目经理、工程部经理层层把关。

3、坚持走材料最好的经营理念，材料品牌公示，不搞伪劣贴牌。

## 装修方案效果图软件篇五

“家庭装修设计要以方案设计的形式，形成一整套的设计文件。家庭装修房主通过对方案设计的审查，最后确定家庭装修的用材、施工方法及达到的标准。因此，家庭装修方案设计重点审查以下内容：（1）图纸的审查：除审核平面设计图外，还应重点审核施工图，考察其设计尺寸及作法是否符合家庭房间的尺寸，各立面的装修是否符合家庭的要求，各装饰工程子项目的设计是否规范，并符合家庭的要求，如有出入，应做进一步的修改。（2）作法说明的审查：这是方案设计的重点，也是审查的主要内容。应就各装饰部位的用材用料

的规格、型号、品牌、材质、质量标准等进行审核。对各装饰面的装修作法、构造、紧固方式等是否符合国家有关的施工规范，应参照国家有关标准逐项进行审核。（3）工程造价的审查：这也是家庭装饰方案设计重点，应该对每项子项目所用材料的数量、单价、人工费用等进行核对，以保证造价的合理、科学。

目前，本市的绝大多数装饰公司都打出“设计不收费”的招牌，但是大多要追加一个量房费，有些则称是订金，这笔费用300元、500元或800元，各不相同，装饰公司称，开工后，以此费用折抵工程款。只有少数设计师收取设计费，他们大多是不涉及施工，专门从事设计的事务所、工作室的设计师，或是一些品牌装饰公司的精品设计室中的成员。据了解，设计费有两种方式计算，一种是按每平方米30元至60元，有些知名度高的资深设计师设计费高达每平方米80元；另一种是按总工程款的3%至5%提设计费。

几乎所有被访的设计师都表示，接触的消费者不愿交设计费的比比皆是。这些设计师称，自己一跟客户谈设计费的问题，客户马上会说，某某装饰公司就不收设计费。为了留住客户，设计师也只能随波逐流地表示，自己也不收设计费。

在记者采访的几位消费者中，对于交纳设计费也显得不那么情愿，他们称，从事家装设计的设计师自身素质参差不齐。一些设计师在进行家装设计时，往往只是简单满足户主的要求而缺乏自己的创意，如果消费者对于设计有一些较高的要求，他们又会生搬硬套设计杂志或别的公司，别的设计师的案例。

业内人士透露，虽然收取设计费的装饰公司与不收设计费的装饰公司的报价在表面上看不出太大差异，但使用的工人及施工工序会有所区别，不收设计费的公司会在这些方面省去费用作为设计师的报酬。一家装修公司的老总坦言，设计是装修工程的核心，成功完美的设计意味着装修工程完成了一

半，而设计作为装修工程中重要的知识产权绝不会不收费，装修公司即使口头承诺免费，也必定会在以后的装修施工中补回来。

设计师得不到应有的报酬，也会在其他方面动心思，比如，设计师介绍消费者去他熟悉的建材商那里购买主材，名曰“便宜而质量好”，事实上确隐藏着拿回扣的目的。再如，在施工过程中指点更换装潢材料，在装修的后期，设计师为家庭的软装潢奔前忙后，通过这几个阶段的衔接，也能掏出一笔费用。业内人士分析，如果设计师都能收取设计费了，虽然不能杜绝这些问题，但至少能够控制。

某装饰工程公司的工作人员称，必须肯定设计是有价值的，专业设计师根据业主各异的房型结构，结合不同的年龄、职业、修养等，通过创造性的构思设计，在满足功能要求的基础上，追求个性、艺术品位的室内环境创意，同时，还需注重材料的搭配和施工工艺的完美。“工程造价基本上是掌握在设计师手上的。好的设计师可以根据消费者的经济条件来做使用适当的材料，做出最好的效果。无论是简装、还是精装，即使是一些旧房的改造，设计师不仅只是起到画几张图纸的作用，他还要做好装修预算、理财、对户型、业主家庭状况进行分析，并提出针对性强的方案，这些难道不是一种劳动吗？”家装从业人员如是说。另一位设计师也坦言，对于收取设计费的活儿往往做得更用心，因为这样他认为自己是有价值的。而不收设计费的，大体过得去就行了。

按什么标准收取的设计费，消费者才能接受呢？还是听听消费者的意见吧。一位宋先生表示：“我每平方米7000元的房子都买了，还在乎这一两千元的设计费？只要设计师的设计是有效的，能为我的房子减少无用空间，增加空间利用率，花四五千元的设计费我都愿意出。而且我愿意装修公司的设计费明收。”有的消费者认为应该按总工程款的多少来划分设计费的起征点，比如，工程款在3万元以内的装修，只能达到“四白落地、铺铺地、包包门、厨卫简单安装”的效果，基

本没什么改造和设计，这样的工程是否就不用收取设计费了。无独有偶，还有一些消费者认为，应该按照房屋的不同档次、价位来确定设计费，比如，经济适用房的设计费能否同别墅的设计费有所区分。”

## 装修方案效果图软件篇六

飘窗装修风格选择，飘窗设计有利于室内采光，还会延伸空间视觉。通常是小洋房有飘窗，但是现在一般突出的三面装有玻璃的窗户就是飘窗。飘窗有很多种风格类型，要根据自己的喜好来进行选择。吉林市城市人家的设计师就来与您分享飘窗装修风格选择。

一般所谓270°景观的圆弧形大飘窗，在建筑设计中就已经帮业主定位了。一般采用全落地设计，这种设计一般将飘窗正对园景或者江景，所以不用在室内设计中再做改动，只要在布置上下点工夫即可。如果室内设计是欧式的，在窗边摆上一张短点的贵妃椅，再在贵妃椅旁摆上一张同风格的圆台就足够了。如果室内设计是简约时尚型的，摆上同样风格的一张小圆桌和两把小椅子就可以。

如果业主是一个女孩，恰好还是一个喜欢做梦的女孩，卧室的大飘窗外景观又不怎么样，就一定要改造一下。大女孩或者女人也可以如此改造，因为女人天生爱做梦，即使一些事业有成的女强人，在夜深人静独处时也经常想象甜蜜的爱情。飘窗一定要够大，达到2米长，近1米宽，房间又比较小，就适合把飘窗设计成一张小小的单人床。把飘窗挂上粉色或者碎花棉布窗帘，保留原有的大理石台面铺上床垫，再摆上几个自己喜欢的碎花抱枕和卡通布绒玩具，就可以直接将飘窗改成了卧榻。

休闲茶室型的飘窗使用范围很广，无论男女老少都使用这种风格。想布置成休闲的茶室，先按窗台的尺寸购买一个薄薄的布艺坐垫，然后再购买一些相同色系的方枕作为靠背，最

后在中间摆上一张日式小茶几，一个小小的茶室就完成了。有朋自远方来，两人对坐品香茗，倾心相谈，繁重的生活就显得难得轻松。还可以放一个跑步机，或一把摇椅，旁边摆上小茶桌，集锻炼、休闲于一体，闲时可以和朋友一起喝茶、下棋、聊天。

如果飘窗不大，窗台离地又较高，则最适合改造成功能型的使用空间。如果飘窗高度刚好与床的高度相等，则可以把床紧挨着飘窗放置，飘窗就变成了床头柜。如果想扩大收纳空间，则可在飘窗下设计一排小柜子。不想把床靠近窗户，则可将飘窗做成小储藏柜或梳妆台使用了。在飘窗台面量体订做出高20~40厘米的书桌台面，这样既“省”掉了桌子脚，又节约了用料，“偷”出了意想不到的空间。再把它格成几个抽屉，能装下不少零碎东西。

## 装修方案效果图软件篇七

“家庭装修设计要以方案设计的形式，形成一整套的设计文件。家庭装修房主通过对方案设计的审查，最后确定家庭装修的用材、施工方法及达到的标准。因此，家庭装修方案设计重点审查以下内容：

(1) 图纸的审查：除审核平面设计图外，还应重点审核施工图，考察其设计尺寸及作法是否符合家庭房间的尺寸，各立面的装修是否符合家庭的要求，各装饰工程子项目的设计是否规范，并符合家庭的要求，如有出入，应做进一步的修改。

(2) 作法说明的审查：这是方案设计的重点，也是审查的主要内容。应就各装饰部位的用材用料的规格、型号、品牌、材质、质量标准等进行审核。对各装饰面的装修作法、构造、紧固方式等是否符合国家有关的施工规范，应参照国家有关标准逐项进行审核。

(3) 工程造价的审查：这也是家庭装饰方案设计的重点，应



该对每项子项目所用材料的数量、单价、人工费用等进行核对，以保证造价的合理、科学。

### 1、注意：家装“免费设计”其实不免费

### 2、本市家装设计师收费现状

目前，本市的绝大多数装饰公司都打出“设计不收费”的招牌，但是大多要追加一个量房费，有些则称是订金，这笔费用300元、500元或800元，各不相同，装饰公司称，开工后，以此费用折抵工程款。只有少数设计师收取设计费，他们大多是不涉及施工，专门从事设计的事务所、工作室的设计师，或是一些品牌装饰公司的精品设计室中的成员。据了解，设计费有两种方式计算，一种是按每平方米30元至60元，有些知名度高的资深设计师设计费高达每平方米80元；另一种是按总工程款的3%至5%提设计费。

### 3、消费者拒交设计费的理由

几乎所有被访的设计师都表示，接触的消费者不愿交设计费的比比皆是。这些设计师称，自己一跟客户谈设计费的问题，客户马上会说，某某装饰公司就不收设计费。为了留住客户，设计师也只能随波逐流地表示，自己也不收设计费。

在记者采访的几位消费者中，对于交纳设计费也显得不那么情愿，他们称，从事家装设计的设计师自身素质参差不齐。一些设计师在进行家装设计时，往往只是简单满足户主的要求而缺乏自己的创意，如果消费者对于设计有一些较高的要求，他们又会生搬硬套设计杂志或别的公司，别的设计师的案例。

### 4、设计不收费的背后玄机多

业内人士透露，虽然收取设计费的装饰公司与不收设计费的

装饰公司的报价在表面上看不出太大差异，但使用的工人及施工工序会有所区别，不收设计费的公司会在这些方面省去费用作为设计师的报酬。一家装修公司的老总坦言，设计是装修工程的核心，成功完美的设计意味着装修工程完成了一半，而设计作为装修工程中重要的知识产权绝不会不收费，装修公司即使口头承诺免费，也必定会在以后的装修施工中补回来。

设计师得不到应有的报酬，也会在其他方面动心思，比如，设计师介绍消费者去他熟悉的建材商那里购买主材，名曰“便宜而质量好”，事实上确隐藏着拿回扣的目的。再如，在施工过程中指点更换装潢材料，在装修的后期，设计师为家庭的软装装潢奔前忙后，通过这几个阶段的衔接，也能掏出一笔费用。业内人士分析，如果设计师都能收取设计费了，虽然不能杜绝这些问题，但至少能够控制。

## 5、设计费能够体现设计师价值

某装饰工程公司的工作人员称，必须肯定设计是有价值的，专业设计师根据业主各异的房型结构，结合不同的年龄、职业、修养等，通过创造性的构思设计，在满足功能要求的基础上，追求个性、艺术品位的室内环境创意，同时，还需注重材料的搭配和施工工艺的完美。“工程造价基本上是掌握在设计师手上的。好的设计师可以根据消费者的经济条件来做使用适当的材料，做出最好的效果。无论是简装、还是精装，即使是一些旧房的改造，设计师不仅只是起到画几张图纸的作用，他还要做好装修预算、理财、对户型、业主家庭状况进行分析，并提出针对性强的方案，这些难道不是一种劳动吗？”家装从业人员如是说。另一位设计师也坦言，对于收取设计费的活儿往往做得更用心，因为这样他认为自己是有价值的。而不收设计费的，大体过得去就行了。

## 6、设计费怎样收取，消费者才能接受？

按什么标准收取的设计费，消费者才能接受呢？还是听听消费者的意见吧。一位宋先生表示：“我每平方米7000元的房子都买了，还在乎这一两千元的设计费？只要设计师的设计是有效的，能为我的房子减少无用空间，增加空间利用率，花四五千元的设计费我都愿意出。而且我愿意装修公司的设计费明收。”有的消费者认为应该按总工程款的多少来划分设计费的起征点，比如，工程款在3万元以内的装修，只能达到“四白落地、铺铺地、包包门、厨卫简单安装”的效果，基本没什么改造和设计，这样的工程是否就不用收取设计费了。无独有偶，还有一些消费者认为，应该按照房屋的不同档次、价位来确定设计费，比如，经济适用房的设计费能否同别墅的设计费有所区分。”

装修工程主管竞聘书范文

公司装修承诺书范文

有关装修承诺书范文

精选设计方案范文合集四篇

设计方案本站锦四篇

关于教学设计方案范文九篇

装修专业个人英文简历范文