

<<完美家装的48堂必修课>>

图书基本信息

书名：<<完美家装的48堂必修课>>

13位ISBN编号：9787111321576

10位ISBN编号：711132157X

出版时间：2011-1

出版时间：机械工业出版社

作者：厚载客

页数：216

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;完美家装的48堂必修课&gt;&gt;

## 前言

前言 自从我的第一本家装行业理论性图书《顺利搞家装》出版后，在图书市场上取得了不错的成绩，我也收到了很多读者的来信，主要是请教和探讨家装工程方面的问题。

福窝网的美籍董事长为他们的员工每人配置了一本，可以说这本书是家装类的综合性图书，不管是对业主还是对从业人员都有一定的参考价值。

当然，这本书也存在一定的不足，就是黑白图片不够直观清晰，而我们家装工程就是视觉艺术，在整个家装的过程中需要图片来讲解施工的流程和质量标准。

文字部分主要体现在施工工艺和材料上，其中前期工作的整合问题是重点，也就是说只有图文并茂，才能得到广大读者的喜爱，才能真正起到开拓思路、理论论证、实践验证，让大部分人接受。

在策划本书的时候，首先就遇到了如何确定书名的问题。

本来是准备在我的网络热帖《图解家装全过程》(点击数超过了20万)的基础上，把文字部分进行完善，让文字和图片各占一半，可这样会带来出版成本较高的问题。

现在这类书已经出版了很多，没有亮点就没有卖点，而且这类书一般分为两类，一种是图书资料类，完全是彩色图片；一种是以文字为主的宝典类型的。

这两类图书的模式都不适合我，因为我是活跃在网络媒体的。

网络媒体的图片容量大，文字部分清晰，而且适合网络流传，是一种重要的文化载体。

这样我就放弃了《图解家装全过程》这个题目，况且我也无法把家装的全过程讲清楚。

然后就想用《解析家装全过程》这个书名，可我的女儿说太文绉绉了，我的很多网络语言确实登不上文学的殿堂。

在网上不分老少，我也是民间的从业人员，经过八年以上的网络生涯才到了网络营销领域，我现在在许多网站都是专家答疑的核心人物。

于是我就不管什么书名，只管写作，给自己找感觉，而且很多文章是直接发在我的个人博客上。

在这里要感谢网站管理员把我的大部分文章都推荐到了首页，和房地产名人的文章放在了一起，这就有了家装行业专家的话语权。

其中有很多文章的点击数都上千了，感谢福窝网美籍董事长对我的鼓励和互动，使我能有机会同上海的同行业和业主进行交流，并掌握最新潮的家装发展趋势，推动了网络营销的发展。

感谢我的好友和业主对我的支持，这样我就能将网络博客的反馈和朋友的意见进行结合，从中就知道怎么把握这本书的框架组成。

虽然书中要解决的问题和《顺利搞家装》一书类似，可我这次写作的最大特点就是案例的讲解，把自己的感悟融合到很枯燥的参数和技术里，并且每一堂课后都有一段小结(即注意的要点)，这样读起来就不累，很实用。

我的这本书和同类的其他图书相比有很大的不同，不是流程式的讲解策划、购材、施工，而是客服、物流、施工齐头并进，也就是说我把家装的主体分成了三部分。

客服不光前期要设计，后期要跟踪，就是业主投诉了，也应该出面协调企业内部的关系，这样的改革是一种创新。

施工是工程领域，物流也是引进的现代企业的理念，也就是把家装的全过程都归纳成客户体验的过程，即西方企业管理的客服代表机制。

我下决心要把这本书写得通俗易懂、图文并茂，让施工人员的工具袋里有本书作为参考，让业主在床头放着本书，也可作为相关从业人员的案头书。

非常希望能成为“装修大学”的教科书。

家装实际上是实用学科，也就是说处于不断地变化之中的。

案例实践是很重要的，我希望在工程领域采用书面科技用语，而涉及具体的案例时就可以当故事说，最后在每课堂的小结中总结出这个小节要注意的要点，这样就可以让读者得到指点和实惠。

这就使我的作品和其他百科全书类的图书有了本质的不同：大部分人是编写的，而我的文字是根据我的具体实践总结出来的，这样就对实战有了指导意义。

图书畅销是我的目标，共赢才算本事。

<<完美家装的48堂必修课>>

能够促进家装行业的发展、对广大业主有所帮助、对从业人员有所启迪，这就是我写本书的动机。  
编者

## <<完美家装的48堂必修课>>

### 内容概要

家庭装修是涉及千家万户的大事情，牵涉到社会的各个阶层，处理得不好会相当被动的。

本书将家庭装修中常遇到的问题分成了48个部分，以48堂必修课的形式进行讲解。

本书最大的特点是对案例的讲解，把作者自己的感悟融合到很枯燥的参数和技术里，并且每一堂课后都有一段小结，这样读起来就不累，很实用。

本书通俗易懂、图文并茂，可让广大施工人员的工具袋里有本书作为参考，业主可将本书作为枕边书，也可作为相关从业人员的案头书。

## <<完美家装的48堂必修课>>

### 作者简介

钱苏群，网名厚载客。

网友都称呼她厚姐、厚老师。

从机械电子工程师成功转学室内设计，如今进入家装行业已经15年有余。

长期做室内设计师，是家装监理最早的实践者。

做过项目负责人，成立过装饰事务所，是家装顾问网的创始人。

她的热帖“家装顾问厚姐答疑”在网络上众人传阅，好评如潮。

她的行业管理论文被一些家装企业全文下载，作为员工培训教材。

只要网友一声招呼“厚JJ，请教……”，她便欣然前往，有问必答，专业热心地解决网友的实际问题，并乐此不疲。

## &lt;&lt;完美家装的48堂必修课&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第1部分 前期准备 第1堂课 如何进行家装前期策划；量力而行 第2堂课 怎样找到合适的装修公司；诚信 第一 第3堂课 如何挑选施工队；人品 第一，经验很重要 第4堂课 家装设计流程；图样规范，加强沟通 第5堂课 家装风格如何选定；适合自己的才好 第6堂课 家装效果图；家装工程的必需 第7堂课 传统营销和网络营销结合；好处多多 第8堂课 小户型设计原则；简约，可持续发展 第9堂课 中套型设计，二手房设计；实用为主 第10堂课 大套型设计；合理布局，功能齐全 第11堂课 别墅设计；不能追求奢华，而是要合理 第12堂课 永恒的院落情节；人与自然相和谐 第13堂课 储藏空间是家庭的核心；设计要到位 第14堂课 浅谈家装风水；提倡以人为本 第15堂课 如何解析家装工程预（决）算；准确才行 第16堂课 家装工程合同的签订；重中之重第2部分 材料选择 第17堂课 楼梯是装修的重中之重；不能掉以轻心 第18堂课 施工衔接问题；各工种配合好 第19堂课 石材是家装的重头戏；必须重点处理 第20堂课 卫浴设施体现了装修的档次；讲究品位 第21堂课 如何选择家装工程辅材；大有学问 第22堂课 怎样选定墙（地）砖；质量 第一，价格适中 第23堂课 怎样选择空调暖通系统；合情合理 第24堂课 怎样挑选橱柜；性价比综合考虑 第25堂课 怎样挑选地板和木制品；看清质量 第26堂课 房门的选择；价廉物美，便于施工 第27堂课 油漆的挑选；环保 第一，注重品牌 第28堂课 如何购买电工电料；质量 第一，安全 第一 第29堂课 如何挑选水路系统的材料和五金件；质量 第一 第30堂课 如何选购家具和灯具；风格协调最好 第31堂课 家庭辅助设施和配套用品；质量可靠 第32堂课 如何购买窗帘布艺；绿化布置，软装饰第3部分 施工阶段 第33堂课 开工前的准备；组织策划工作很重要 第34堂课 如何处理装修期间出现的各种关系；齐心协力最重要 第35堂课 如何验房处理善后事宜；拆除工程 第36堂课 暖通设施先行；总体规划好，协调好 第37堂课 水电工程是家装工程的重头戏；马虎不得 第38堂课 如何做防水工程；材料质量好，工艺合理 第39堂课 瓦工工程是家装的基础工程；一点不能马虎 第40堂课 如何验收瓦工工程；大处着眼，细部完美 第41堂课 木工工程是家装的主体部分；控制整体效果，注意细节 第42堂课 如何验收木工工程；既好看，又实用 第43堂课 涂装工程是面子工程；材料要环保，手工要好 第44堂课 涂装工程的验收；大处着眼，注意遗漏 第45堂课 安装工程；重中之重，小心翼翼 第46堂课 如何安装和调试水电设施；精益求精 第47堂课 家装工程中的衔接和后期问题；整体理念 第48堂课 后期软装饰；如何配置家具

## &lt;&lt;完美家装的48堂必修课&gt;&gt;

## 章节摘录

很多人把零散在城市中的装修工人叫做“家装游击队”，其中的道理大家都明白，那就是没有固定的办公场所，没有固定的人员搭配，没有后期的工程维修保障。虽然收费低些，可存在着一定的风险，同时也不能保证每个工种的素质，工程管理水平不到位的情况普遍存在。

可为什么“家装游击队”仍然在家装市场上占据很高的份额呢？

为什么大家提起“家装游击队”并没有深恶痛绝之感呢？

那就是因为市场的因素，人们的传统观念导致的。

很多人总认为装修公司有一半的钱没有用到实处，而且偷工减料，所以宁可自己麻烦些，也要找个好的工人师傅到家里来施工，这就是工匠的理念。

工匠的观念至今仍在延续鲁班时代，锯子和刨子仍然是木工的主要工具。

他们靠的是口碑，靠的是朋友和业主的介绍，他们在高楼大厦的阴影下生存了下来，每年过年都能带钱回家，这种手艺人的运作模式仍将长久流传下去。

我曾看到一本杂志中的一篇文章，讲述了一个人在美国的经历，就是一个公寓里更换铝合金门窗这样的小事，就调拨了十批人，量尺寸的、拆除的、定制的、在现场指挥协调的、安装的等，而不像我们国内做铝合金的那样，几乎每个人都是万能的。

现代建筑行业也不过是一百多年的历史，在中国发展到今天的项目经理制也不过是改革开放才开始的，而且我们国家的项目经理又演变成了包工头的性质，这是我们的国情所导致的。

因为每一支队伍都有地域特征，都有自己的市场，很多人都是从建筑行业中出来的，所以项目经理制就带有“责任田承包”的倾向，那就是讲究排场、重视外包装、预决算繁琐、层层转包、推诿责任、不愿吃苦。

这也是人们选择“家装游击队”的一个原因。

这就出现一种现象，就是在一些大公司干过的项目经理开始干私活，或者由于公司业务量不足，就同意他们出来接活，甚至通过网络单独接业务。

这样就可以避免很多的相关费用，他们的报价往往会比正规的报价低很多，以这种模式吸引业主的目光。

再有一种现象，就是业主自己的选择：一方面房子榨干了他们的心血，实在是囊中羞涩；另一方面看着左右邻居的施工队干得挺好，熟人介绍的队伍也不错，于是就选择了施工队。

如果找的是手艺人，管理起来就方便多了，没有中间环节；而如果是“引狼入室”，那么后面的结果就不堪设想，大家应该知道现实社会的复杂性。

找“家装游击队”的最大弊病是工种技术水平良莠不齐。

如果包工头是木工出身，那么他就有尺寸的概念，能协调好各工种的关系，但由于经济利益的驱使，他会用自己的亲朋好友，就是水平不太高的也能滥竽充数，而不用水平高的工匠，这样就会导致整体施工水平不高。

还有一个问题就是“家装游击队”的流动性。

中国改革开放以来，几亿农民涌到了城市，家装行业吸纳了大量的农民工，但仍然没有达到职业化的程度，这是因为他们仍然保持着农村的习俗，思想观念也有很多和城市、现代价值观念相冲突，在现实面前的落差非常大。

而今后房子越来越贵，暴利阶段~结束，就会带来一个稳定期，也就是说房子的总数会下降，而从业人员却越来越多，这样家装行业的竞争就比餐饮业要激烈多了，所以要尊重他们的劳动，劳动者最聪明。

如果有亲友推介的工人那么就更好，装修公司的历史不过是十几年，而营造业已经生存发展了上千年，鲁班的智慧、关公的信誉、范蠡的精明等都存在于民间。

虽然以前工匠的活动空间就是方圆几十里，可今天工人还是要靠口碑接业务的，建立起工人的信用档案是很有必要的。

新工人的培训不是几个月速成的，最好还是靠老师傅带，一年学下来，知道如何干，如何和业主沟通

<<完美家装的48堂必修课>>

, 如何为人处事, 这样就能提高家装行业的整体形象。

.....



<<完美家装的48堂必修课>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>