

装修上市公司好不好，装修行业前景怎么样-股识吧

一、深圳居泰隆装修公司怎么样？

深圳居泰隆很垃圾，千万不要选，我就是深受其害，防水没做好，漏水。墙漆错漆而后要求返工，然后又偷工减料，搞得墙面容易掉皮，墙面也不平。地面找平的钱收了，但是地面是不平的。

二、现在创业，开家装公司，发展前景怎么样

很多家装公司做的不太好的家装老板肯定会说家装行业不行了、竞争太大、打价格战等等，在我接触家装公司这些年来看，不是家装行业不行，是你不行；

不是家装公司没客户，只不过业主不找你做装修罢了；

也不是业主越来越挑剔，越来越不好签，只能说你给的不是客户想要的而已，你没有把你的产品的价值让业主了解，那同理业主为什么要选择你呢。

所以只要有好的模式、好的方法思路、以及紧跟市场的营销手段，家装市场的前景是非常不错的，而且家装的现金流是非常好的，你先收钱在办事，手里面有钱什么都敢做。

而且家装公司有一个大家都能看到的优势就是不分先来后到的，不知道楼主有没有考察过你们家装的市场，，很多做了甚至十多年的家装公司产值少的可怜，二三百有的有的是，但有些新兴起的家装公司却能一年产值轻松上六百万。

所以只要楼主想做，这块市场发展远的不说，三五年之内还是非常不错的，

而且现在国家也再迅猛发展，一些回迁楼啊，商品房啊市场都比较不错。

如果楼主打算做家装公司，还是给楼主些建议吧，第一点：怎么赚钱一定要清晰商人有句俗语：“开门做买卖，不知道赚啥钱还行？”，现实中很多家装老板虽然知道客户是谁，但很多都不知道应该怎么赚钱，赚什么钱，天下买卖不可能什么钱都能赚，如果你赚仅仅是赚工程施工的利润、设计利润、或者连你该赚什么利润都不知道，就开家装公司，那么，你的麻烦大了，未来你很可能进入迷茫无序的赚钱状态，疲于奔命。

第二点：别觉得自己什么都懂刚刚进入家装创业队伍中的你，千万不要觉得家装创业很简单，我承认家装行业创业的门槛确实不高，易于创业，但是若想创业成功你还差很远，太多自以为自己在家装行业实践多年的设计师、管理者、材料商创业之后才发现原来家装创业真的不简单，不简单的其实就是一句话：“你根本就不知道家装行业现在怎么赚钱，家装公司怎么提升产值，家装公司怎么开疆拓土”，

太多人倒在“自以为己知道”这句话上，第三点：总是“抓小放大”，找不到创业成功的要害许多家装创业者咨询我各种各样的问题，开始我不厌其烦的解释，对方每问一个问题我都耐心解释，可是后来我才得知很多人根本就不明白问这些问题的目的，只是大家在网络常问他也学着问，再后来，我开始选择和引导客户怎么问关键问题，就比如：“家装创业前的店面怎么选择与装修怎么做？”、“创业前的盈利模式是怎么样”、“没有大牌设计师、没资金、怎么快速起步”之类的问题，而不是上来就问：“你们有没有好的软件？”、“我们以后要开分公司，分公司怎么管理？”之类的问题，请注意你才开始创业，想分公司是不是太早了点？创业思维决定创业前的做法，做法决定成功基础，基础决定未来。

第四点：如果企业规模不大，就想办法让管理水平最高当你开始创业时，资金、规模都不会很大，因为你也怕风险，对吧？但是你可以在创业之初就借用行业前辈20年的成功管理模式和经验，在你之前早有其他大企业为了得到成功管理模式不断探索、失败、总结、才成功的东西都有，就看你会不会“偷”，如果还傻乎乎的自己探索之前20年别人走过的路，你就来不及了，所以，当你的管理水平可以与行业标杆企业不相上下的时候，你的企业多大失败的可能？好了，希望能帮助到你，祝你创业成功！

三、装修应该找大公司还是小公司？

因人而异的。

小型装修公司的优势。

1、价格更实惠：小公司在运营成本上较低，并且为了吸引业主也不得不使用品质相对较次材料，所以价格上一定会实惠一些。

不过某些小公司是比较有良心的，他们具备大公司的良心和责任心，需要大家慧眼发现。

2、流程少：有的小公司老板能够很快的响应业主要求，并且改动方案较为方便，问题也能够很容易和直接领导沟通到。

大型公司优点?能将一个企业做大并不是简单的事，大公司凝聚了更多的人文智慧与价值，使得大型装修公司的工作人员更有精神面貌，职业素养、工艺、责任心和管理都更为优异，具体会体现在这几点：1、公司更稳定、更可靠，往往大公司代表的就是保障，就是责任(这就如买车险一样，人们都信赖大型的保险公司，而非小型的，尽管小型保险公司价格可能有优势，但人们更愿意花多一些的钱收获更好的保障性)2、装修更有品质。

大公司也是从小公司一步一步走来的，所以才材料的使用上、在对工人的管理上、在设计上、在对问题的处理上会更严格要求和把关。

当然在一些颓废的大公司下(类似国企)管理是松散的，把关的人员出现职业素养问题的情况下品质肯定是不如优秀小公司的。

3、问题处理更快，服务更好。

这是大部分大公司都具有的优点，大公司能做大必定是得到了更多人的眷顾，而服务水平及问题处理的态度必定是得到更多人的认可的。

当然不排除某些大公司仗势欺人，店大欺客(这类公司很快就会沦陷，因为群众的眼睛是雪亮的)

四、成都装修公司怎么样？

成都的装修公司太多了，不好说。大的说呢都不错，但具体的说呢得看你是做家装还是工装，工装的说我认为【成都锦呈装饰设计工程有限公司】多不错的。

五、装修行业前景怎么样

近几年，阿里、腾讯纷纷提出要从消费互联网，开始拥抱产业互联网，产业互联网异常火热。

这就是典型的来自产业互联网的机会，传统企业终于到了非拥抱数字化不可的地步，否则新锐的挑战者迟早会像雪崩那样掀翻所有拒绝移动的拦路者。

家装行业产业结构也不断升级、变更，传统行业模式架构迎来新的变革。

装修行业对接产业互联网的基础核心，那必须搭建一个信息化管理体系为核心。

而依靠科技公司的信息化管理软件，是企业信息化管理体系搭建的首选。

选择一款成熟的erp管理系统，首先建立企业信息化管理体系搭建，这才是一切未来的基

六、现在开装修公司怎么样啊，生意好做吗

装修公司挺挣钱的，而且现在家家户户都要装修，又和房地产相关，但是如果是传统装修的话，不用多久肯定被创意装修所取代，现在新起的3D

墙画，非常适合大众。

也深受大众喜爱，而且画面可定制在电脑里做3D

D城市立体画，其效果图在达到用户满意前可做任意修改，消费者也可提供自己比较满意的图片素材，以其达到用户的满意个性定制，而且操作也是极其简单，相信这绝对是以后发展的一个趋势

七、到装修公司上班怎么样？

多花点钱无所谓，你找信誉好的装修公司，你的售后才有保障，很多小装修公司他基本是做不到这点的。大点好点的公司价格高，高在什么地方，我来跟你说一下。材料要比小公司好，因为他为了自己的信誉用的材料肯定是和你签合同的时候指定的材料，就是达不到这个要求，也要比小公司好，小公司为了节约成本，一般都是会选择次一些的料，和你当初签定的不一样。

工人素质高，这不用说，小公司只有一两个工长带工人而已，大公司一般都10个以上，而且很多都是经过培训的，最重要的是制度不一样，有问题你直接找公司，小公司的话，很多都是找工人，根本解决不了问题，而且装修这个行业，淡季很长，小公司挺不过来关门后，你的售后保障也就没了。

装修你别想的和上面人说的一样，35000还下来5000。

他们只做打折，比方给你打个9折。

你也千万别自己找工人自己买材料做装修，如果这样你还真不如找小公司做。第一，工人缺什么你都得去买，你什么都得想着，有时候你一天跑10来次建材市场也不奇怪。

第2，你不懂装修，工人真是想怎么干就怎么干，多少工出多少活你也不知道，容易被工人磨洋工。

第二，你买材料的话绝对不可能比装修公司便宜，同样的钱你买的材料绝对不好，装修公司给你算材料的价格要比你自己买的价格还低，这个里面的道理我不讲了，你能想明白。

你也不要想还价的事了，谈的时候打个卯就成了，别叫他们给你用次的东西，一切都按好的走就可以，你还价下来5000，他们就能给你在材料和其他地方糊弄你1万，这一点都不夸张，装修前你跟他们说我家里人谁谁谁在什么地方上班做监利，什么都懂，你别糊弄我，到时候被看出来你们可不好交代，吓唬吓唬就成了，你不是心理也舒服么。

八、装修公司好吗？

装修公司肯定要贵很多，找认识的人帮你找个好的木匠，或水暖，瓦匠，认识哪个都行，他们自己有一个圈子，你找到一个就都齐了，而且认识的人不会坑你自己买料，自己看着点，而且还能按自己的意愿装，就是累，自己的房子，以后怎么住都舒心，累点也值。

再一个自己装完房子，你能从中学到不少东西呢，以后在装的话，就能找到不少门道了，你说呢

参考文档

[下载：装修上市公司好不好.pdf](#)
[《海南航空股票为什么一直涨不上去》](#)
[《华恒生物股票怎么样》](#)
[《什么是金期》](#)
[《支付宝买入基金可以撤销吗》](#)
[下载：装修上市公司好不好.doc](#)
[更多关于《装修上市公司好不好》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/29418846.html>