|  |
| --- |
| **第一节 家装业务流程** |
| **第四章 家装流程解读**  **家装流程解读包括：  一、家装业务流程 二、家装签单流程 三、家装设计流程  四、家装施工流程 五、家装监理流程 六、家装验收流程**  作为家装公司签单的主要人员，设计师要对合同有充分的把握能力，除要对合同内容非常熟悉之外，还应正确把握签订合同的流程。 一般来说，签订合同的流程如下： 客户沟通——达成意向——准备资料——合同解说——签订合同——签订附件——递交合同——合同存档  第一节 家装业务流程  以上这个业务流程是针对家装公司和单个客户而言。家装公司必须组织一个长期持续有效的业务宣传，才能吸引客户光临公司，开始洽谈家装业务；单个客户也必然是通过某种业务宣传才了解到该公司家装业务。这是一个经营的流程。值得注意的是其中两个环节，即业务宣传期和售后服务期。业务宣传期主要任务是吸引客户，没有这个业务宣传期，或这一时期工作做不好，公司就不会有大量的稳定的客户群，也就谈不上以后所有的环节了。  但售后服务却又是一个业务宣传期的开始，这是从客户转介绍的角度来说的。也就是客户真正看到了良好的家装质量，也感受到了良好的售前售中售后服务，那么他就会把他的满意分享给其他人，为公司介绍新的客户。而这个新客户就是通过老客户的介绍宣传才过来的，因此，我们可以说售后服务期就是另一个业务宣传期。但是作为设计师，不要把售后服务期仅仅理解为工程结束以后，而是应该包括洽谈中和施工中，在这些过程中都要让客户成为你的业务宣传员，在此过程中客户也确实能给带来很多新客户。 |