# 有关市场监管局禁塑工作方案(推荐)(三篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-09-13

*有关市场监管局禁塑工作方案(推荐)一二)、分析当前的营销环境状况。1、当前市场状况及市场前景分析：①产品的市场性、现实市场及潜在市场状况。②市场成长状况，产品目前处于市场生命周期的哪一阶段上。对于不同市场阶段上的产品公司营销侧重点如何，相应...*

**有关市场监管局禁塑工作方案(推荐)一**

二)、分析当前的营销环境状况。

1、当前市场状况及市场前景分析：

①产品的市场性、现实市场及潜在市场状况。

②市场成长状况，产品目前处于市场生命周期的哪一阶段上。对于不同市场阶段上的产品公司营销侧重点如何，相应营销策略效果怎样，需求变化对产品市场的影响。

③消 费者的接受性，这一内容需要策划者凭借已掌握的资料分析产品市场发展前景。

如中国台湾一品牌的漱口水《\"德恩耐\"行销与广告策划案》中策划者对德恩耐进入市场风险的分析，产品市场的判断颇为精彩。如对产品市场成长性分析中指出：

①以同类产品\"李施德林\"的良好业绩说明\"德\"进入市场风险小。 ②另一同类产品\"速可净\"上市受普遍接受说明\"李施德林\"有缺陷。③漱口水属家庭成员使用品，市场大。

④生活水平提高，中、上阶层增多，显示其将来市场成长。

2、对产品市场影响因素进行分析。

主要是对影响产品的不可控因素进行分析：如宏观环境、政治环境、居民经济条件，如消费者收入水平、消费结构的变化、消费心理等，对一些受科技发展影响较大的产品如：计算机、家用电器等产品的营销策划中还需要考虑技术发展趋势方向的影响。

三)、市场机会与问题分析。

营销方案，是对市场机会的把握和策略的运用，因此分析市场机会，就成了营销策划的关键。只是找准了市场机会，策划就成功了一半。

1、针对产品目前营销现状进行问题分析。一般营销中存在的具体问题，表现为多方面：

?企业知名度不高，形象不佳影响产品销售。 ?产品质量不过关，功能不全，被消费者冷落。

?产品包装太差，提不起消费者的购买兴趣。 产品价格定位不当。 ?销售渠道不畅，或渠道选择有误，使销售受阻。?促销方式不务，消费者不了解企业产品。?服务质量太差，令消费者不满。

?售后保证缺乏，消费者购后顾虑多等都可以是营销中存在的问题。

2、针对产品特点分析优、劣势。从问题中找劣势予以克服，从优势中找机会，发掘其市场潜力。分析各目标市场或消费群特点进行市场细分，对不同的消费需求尽量予以满足，抓住主要消费群作为营销重点，找出与竞争对手差距，把握利用好市场机会。

四)、营销目标。营销目标是在前面目的任务基础上公司所要实现的具体目标，即营销策划方案执行期间，经济效益目标达到：总销售量为\_\_×万件，预计毛利\_\_×万元，市场占有率实现\_\_。

五)、营销战略(具体行销方案)

1、营销宗旨：

一般企业可以注重这样几方面：

?以强有力的广告宣传攻势顺利拓展市场，为产品准确定位，突出产品特色，采取差异化营销策略。

?以产品主要消费群体为产品的营销重点。 ?建立起点广面宽的销售渠道，不断拓宽销售区域等。

2、产品策略：通过前面产品市场机会与问题分析，提出合理的产品策略建议，形成有效的4p组合，达到最佳效果。

1)产品定位。产品市场定位的关键主要在顾客心目中寻找一个空位，使产品迅速启动市场。

2)产品质量功能方案。产品质量就是产品的市场生命。企业对产品应有完善的质量保证体系。

3)产品品牌。要形成一定知名度，、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须有强烈的创牌意识。

4)产品包装。包装作为产品给消费者的第一印象，需要能迎合消费者使其满意的包装策略。

5)产品服务。策划中要注意产品服务方式、服务质量的改善和提高。

3、价格策略。这里只强调几个普遍性原则：

?拉大批零差价，调动批发商、中间商积极性。 ?给予适当数量折扣，鼓励多购。

?以成本为基础，以同类产品价格为参考。使产品价格更具竞争力。 若企业以产品价格为营销优势的则更应注重价格策略的制订。

4、销售渠道。产品目前销售渠道状况如何对销售渠道的拓展有何计划，采取一些实惠政策鼓励中间商、代理商的销售积极性或制定适当的奖励政策。

5、广告宣传。

1)原则：

①服从公司整体营销宣传策略，树立产品形象，同时注重树立公司形象。

②长期化：广告宣传商品个性不宜变来变去，变多功能了，消费者会不认识商品，反而使老主顾也觉得陌生，所以，在一定时段上应推出一致的广告宣传。

③广泛化：选择广告宣传媒体多样式化的同时，注重抓宣传效果好的方式。

④不定期的配合阶段性的促销活动，掌握适当时机，及时、灵活的进行，如重大节假日，公司有纪念意义的活动等。

2)实施步骤可按以下方式进行：

①策划期内前期推出产品形象广告。 ②销后适时推出诚征代理商广告。 ③节假日、重大活动前推出促销广告。 ④把握时机进行公关活动，接触消费者。⑤积极利用新闻媒介，善于创造利用新闻事件提高企业产品知名度。

6、具体行动方案。

根据策划期内各时间段特点，推出各项具体行动方案。行动方案要细致、周密，操作性强又不乏灵活性。还要考虑费用支出，一切量力而行，尽量以较低费用取得良好效果为原则。尤其应该注意季节性产品淡、旺季营销侧重点，抓住旺季营销优势。〖jp〗

六)、策划方案各项费用预算。这一部分记载的是整个营销方案推进过程中的费用投入，包括营销过程中的总费用、阶段费用、项目费用等，其原则是以较少投入获得最优效果。费用预算方法在此不再详谈，企业可凭借经验，具体分析制定。

七)、方案调整。

这一部分是作为策划方案的补充部分。在方案执行中都可能出现与现实情况不相适应的地方，因此方案贯彻必须随时根据市场的反馈及时对方案进行调整。

**有关市场监管局禁塑工作方案(推荐)二**

通过这七天的社会实践，使我懂得深深地道理。面对形形色色的人，我们应该知道把握自己的言语，什么该说，什么不该说我们都应该谨记于心，以后不管到哪个单位都应该，多做，少说，多听，多学。因为每个人身上都有不足之处，其实在生活中每个人都是我们的老师。他们身上总有一点或者是很多的点来值得我们去学习，学习他们说话的技巧，学习他们说话的语调，其实为人处世在我们的生命中是最重要的。

这次的社会实践很快就结束了，但这并只是一次任务，这其中的意义只有自己清楚，成功人士当年的艰辛与磨练我们虽然无法亲身体会，但是从他们的讲述中我们可以感受到那种苦难对他们的影响，从而影响我以后对学习和将来的工作态度与方法。

实践内容

今天是我们社会实践的第一天，尽管炎热酷暑，让人难耐，但怎么也无法控制我内心的激动。因为这个实践单位是我们费尽心机才找到的，来之不易，所以我们格外的珍惜这次机会也很感动为我们找的这个单位的人。早上踏着太阳的丝丝暖意来到了我的社会实践的地方，澄城县新城综合市(化妆大世界)进行为期七天的社会实践。我的时间成员有会计107 的李越，会计106的魏新。

今天我们的主要任务是熟悉店面，掌握各种化妆品的价格以及它的功能和它的使用方法。除此之外我们还要了解每种类型的化妆品与那种化妆品合用会产生负面的作用。下午快下班的时候，店主说给我们教站柜台接触顾客，学习说话的技巧。当谷歌进门的时候，一定要热心的笑脸相迎，热情的介绍顾客想要的产品，当顾客对此类产品不满意的时候，我们要主动跟顾客介绍其他同类型的产品。我们绝不能我走进家门的顾客转手送给其他人。她给我们说了，她原来招聘过一个女孩把进入店里的顾客介绍给其他的店，说那个门店里没有这种产品，您还是去其他店里看看吧!这是商家的最大忌讳!最后那个女孩被解雇了，店主希望我们引以为戒!另外店主还介绍她的产品与其他产品的不同。其中他给我们讲了一下安利的产品，尽管质量很好但它的价格高，不是一般人所能承受的住的，此外，买安利的产品，你必须有安利的信用卡，否则你是拿不到安利的产品的。安利的产品只适合于上层人士，不适合与普通的群众。她的店里的化妆品主要是适用于大众化群体，价格是大部分人所能接受的，此外，质量谁没有安利的好，但是这几年凭着她良好的声誉，店里的效益还算不错。因为实践的第一天所以我们没有太多的疲惫，因为是卖化妆品店，所以没有像上次的社会实践那样六点多就下班。我们走的时候已经伸手不见五指了，太阳已经落下去几个小时了。我们收拾好今天稍显疲惫身体，等待着明天的挑战。

这就是我们今天的主要任务。今天是实践的第二天，早晨尽管不愿意起床，但一想到今天的社会实践还是强忍着着自己的睡意从床上爬了起来，收拾好自己的东西离开了家门，今天的天气有点阴有点细小的威风，但那是没有丝丝的寒意，只是感觉到一阵的凉爽，我两步并作一步，以镐京的飞快速度跃到了新城市场，可是我来早了门还没有开。一想到自己还没吃早点就在附近的餐点上找了点吃的。我过来的时候他们已经到了。等了一会，店主把门打开了，我们迎上去，叫了一声店主好，他应了一声，满脸的严肃。不由使人有点害怕。因为化妆大世界不仅有经营化妆品，还有一些日常的生活用品，要摆在店铺的外面，今天早上我们就帮忙把那些日常用品摆在外面。说实话，那些东西还真不少，把人搬得好不疲惫啊。一切准备就绪后我们主要任务就是等顾客的到来，因为是早上，所以几乎没人。

在此期间，店主就给我们讲了做生意的道理，还应该注意的淡季和旺季。她说最主要的是对顾客的态度，这是你生意成败的关键。随后来了几位顾客，店主让我们仔细看，我们不知道她让我们看什么，我们只是一味的帮店主那袋子装东西。可是，过了几个顾客，店主说从现在开始你们开始站柜台，一个人一天，刚才我让你们看我是怎样接待顾客的，你们呢都应该注意了。我们才恍然大悟原来店主让我们看这个啊，可惜我们都没注意啊。那么从谁开始呢，作为男士，当然得从我这开始了。真心有点害怕因为刚才就没有认真的看，现在只能凭着自己感觉走了。我知道店主这是让我们理论与实践结合起来。我刚站到柜台上就来了一位中年妇女，她要一瓶花露水，当她问我价格的时候我愣住了，因为花露水的种类有好几种，每个的价格都不同，昨天几商品价目表的时候把这几种类型的没分清楚。此刻现在后悔都来不及了，顾客见此情形，转身就走了。我想这下坏了，店主会不会不让我在这呆了，因为以前就有这个例子。没想到店主走到我跟前语重心长的给我说一次的失败并不能算什么，关键是能从中学到东西吸取教训。我乐意的点了点头。到了中午12点的时候，我一个人拿着价目表在店里对照着每一种商品，并记下来。

到了下午的时候顾客依然的多，可能是因为要开学吧，家长都出来为自己的孩子买生活日用品。包括给女孩买一些化妆品。下午了我比上午娴熟了很多，再也没有出现早上尴尬的局面。快到下班的时候，人也少了看到自己的表现店主微微的笑了。天渐渐的暗下来了太阳也躲到我们的身后我们只能看到它撒在地上的一屡屡的余辉，因为是化妆品店，都是晚上九点多关门，不像其他单位那样下午六点就可以下班了，我们只能等到晚上九点，那时已经是伸手不见五指了，摸着黑透着灯光，我们把街面上的摆放的化妆品，生活日用品抬回到店里。接下来两天就是她们的的了，心里不禁松了一口气。这是前四天的社会实践的任务。

实践感悟

二，以前依照书本，未能接触到现实的实务，通过这次学习使我对会计的感性认识上升到理性认识。为我为将来步入社会打下良好的基础，系统的学习并较好的掌握了本单位的会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。

并且，做营销一定要有敏锐的洞察力，在接触市场的过程中，随时留意市场的变化，要推断下一步这个市场的需求，而主动提前做好推广计划，什么事都要快对手一步。

社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让我开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。

通过这七天的社会实践使我深深的懂的将理论与实践结合起来的重要性。实践是一种经历，但也是一种宝贵的财富，只有亲身经历才知其中的滋味，课本上的知识都是最基本的，不管现实情况怎么变，抓住最基本以不变应万变。所谓适者生存就是要很好的掌握课本知识，面对瞬息万变的社会生存下来的人是有准备的人会计本来就是烦琐的工作。在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做事切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸!，要学会与人相处与人沟通，只有这样才会有良好的人际关系，有时人际关系比能力重要。另外，要学会严肃认真的工作，单位跟学校是不一样，不能玩耍，嘻嘻，同时也要注意自己的着装，此外，多做，多看，多学，少说，。这在任何单位企业都不会被人蔑视淘汰，因为你做的领导都在眼里看着的呢，此外还要有虚心的精神，因为只有虚心请教才能学到真东西。才会让自己进步得更快，通过这几天的社会实践是我知道，任何工作都必须认真的对待，要将理论与实践结合起来。这样才不会变成书呆子，满腹经纶却用不上，通过这几天的社会实践使我受益非浅。

虽然已经不是第一次参加社会实践，但是对于做超市营业员还是很陌生的。所以最初对这次实践还是觉得比较新奇的。我在2月28日上午8点正式开始我的工作。负责人交给我的都是比较简单的工作。我的主要工作就是客流引导、摆放货柜商品。但是，即使是比较简单的工作，刚开始时我还是不能很好地完成。我的方向感一直不是很好，而且对这家超市也不是非常熟悉，所以开始时对于那些问路或者询问商品具体位置的顾客我经常只能报以歉意的微笑。比较庆幸的就是周围的阿姨们经常会对我伸出援手，避免了不少尴尬的情况。而摆放货柜商品时，我也是经常出错。

实践问题

通过这次社会实践使我深刻的认识到自己的不足与缺点。我们做任何事都不能眼高手低，一切从实际出发，做好简单的事其实就是不简单。谦虚宽容是我在工作中必须要有的，在任何时候都要多学多看多做少说。都不能把任何事都看成是非常容易的，另外还有缺少居安思危，认真负责的精神。此外不能将社会实践与书本来。这些都是我在今后在学习中应该注意的!

怀着这份热爱憧憬和期待，我踏上了这次暑假的实践路程。我把我的想法给以前的销售经理提了一下，没想到他却欣然的同意帮我看看公司是否有合适的暑期工作，他说，有些地方需要很多促销员，看我愿不愿意做，因为很苦，而且很多人不愿意做。我想，做这一行或许应该从最基础的做起，至少这样我可以学习学习那些前辈的经验吧!于是这个暑假我来到了深圳，一个经济发展飞速的城市!

实践心得

(2) 对有意购机的顾客介绍机型要主销该机特点以及其关心之处。(如手机中的wifi、gps等功能非很多大人在意，大人们都关注着手机的电池量、像素、外表等)。行货店的主流都是围绕贵机或实用性强的机型，而年轻人一般都向往价格偏低的水货。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践是今后工作的基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事的不同，从中所学到的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。要在实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

人的一生中，学校并不是真正永远的学校，而真正的学校只有一个，那就是社会。大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式，是使促使大学生投身改革建设，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道，是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生在新观念吸收新的思想与知识。实践让我知道世上没有专门为你设定好的工作，永远只有你去适应工作，而不是让工作来迁就你。在工作中遇到问题时，要多虚心向同事请教，最忌不懂装懂。多听听人家的意见，多看看人家处理问题的方式方法，多主动思考自己又应该做些什么、如何去做、并付诸行动，少谈论他人的是非及一切与工作无关的事情。对于工作的每一个环节都要力求做到最好，应该想着如何提高工作的质量而不是如何给自己减轻负担。

机遇只偏爱有准备的头脑，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

社会实践让我们知道：一是要备足粮草，严阵以待。大学生已经进入创业阶段，我们要做好必要的思想准备和实力积累，以免我们在陌生甚至恐惧到来是束手无策。二是要于奋斗，勇于创新。第一个吃螃蟹的人无疑是勇敢的人，我们在积累实力，创立优势的同时，还要着力培养出大胆创新的魄力。同时我们也应该注意到，在工作中生活中的一些细节，譬如，要有坚定的信念，学会与人沟通，与人交流。做事要认真负责，马虎不得，不管是做事，还是做人都是一样的。凡是用心去做才能达到理想的效果。另外在任何时候都要多看，多学，少说，多做，将理论与实际结合起来，这样才能干成属于自己的事业。

**有关市场监管局禁塑工作方案(推荐)三**

在室内设计中家居软装在整体装修中的重要性比例逐渐体现出来，在室内设计中家装的公司在提供硬装的同时也融入家居软装的设计。通过调研，充分了解布艺软装在市场的前景。

：网络调查，走访家纺卖场，家纺品牌公司走访，家纺工厂印染调查。

软装市场发展空间很大，而在软装中的布艺更是重中之重.

室内布艺是指以布为主要材料，经过艺术加工，达到一定的艺术效果与使用条件，满足人们生活需求的纺织品。 室内布艺包括窗帘、地毯、枕套、床罩、椅垫、靠垫、沙发套、台布、壁布等。整体家居布艺飓风来袭！席卷了80%以上小资的家居空间。这次飓风，是家纺行业的新宠，将家纺产品从单一设计的自立门户，导向整体配套的“家族产业”。

其实，在一些实力较强的家装连锁公司，已经开始向软装饰的自主开发、自主生产领域延伸，在逐步为消费者提供硬装的同时融入整体家居布艺。据了如鱼得水、摩力克、伊莎莱等公司已经拥有了自己的家饰产品生产线，并与家装产品一起推向市场。在深圳，最早出现的整体家纺品牌应该是富安娜和居家伴，这两个牌子因为血统不同，走的路线也完全不一样，富安娜是华丽的中国贵妇，居家伴是优雅的英国淑女，一个隆重一个雅致，都符合当时的家纺潮流，也都是整体家纺业的“试水者”。真正的倡导未来到底设计是什么？就是居家的。从目前的市场来看，将来布艺软装设计，将成为布艺装饰行业的主流。在国内这是一个新兴行业，有着巨大的市场潜力，现在的社会咨询越来越发达。软装配饰随着这几年生活水平都得到了提高而诞生，基于个人的经济实力和生活理念，随着人们生活水平的不断提高，软装配饰是未来发展的方向和趋势。目前软装市场才刚刚起步，其巨大的发展潜力已经吸引众商家纷纷试水。在未来的5-10年之内，这个行业绝对是一个高速发展，并且有无限潜在机会的行业。在将来软装在家装市场上会占有更重要的位置。

而布艺作为“软饰”在家居中更独具魅力，它柔化了室内空间生硬的线条，赋予居室一种温馨的格调：或清新自然、或典雅华丽、或情调浪漫。在布艺风格上，可以很明显地感觉到各个品牌的特色，但是却无法简单地用欧式、中式抑或是其他风格来概括，各种风格互相借鉴、融合，赋予了布艺不羁的性格。最直接的影响是它对于家居氛围的塑造作用加强了，因为采用的元素比较广泛，让它跟很多不同风格的家居都可以搭配，而且会有完全不同的感觉。

要想营造温馨舒适的空间，或者说制作特定主题的样板间，布艺是家居陈设中最重要的元素之一。 伴随人们生活水平的提高，单纯的功能性空间已满足不了人们的精神追求，人们用“家居配饰” “软装饰”等词汇去努力描述家居空间所要营造出的氛围的重要性，那么更为精确的一词应该叫家居陈设。家居陈设是指在某个空间内将家具陈设、家居配饰、家居软装饰等元素通过完美设计手法将所要表达的空间意境呈现在整个空间内，使得整个空间满足人们的物质追求和精神追求。

挑选布艺首先要先定基调，主要体现在色彩、质地、图案的选择上。在色彩选择时，要结合家具的色彩先确定一个主色调，使整个居室在色彩上协调一致。而在色彩图案、款式等方面，也要注意与居室整体风格的搭配，在视觉上首先达到平衡，要结合家具的色彩确定一个主色调，使居室整体的色彩、美感协调一致。床上布艺一定要选择纯棉质地的布料，纯棉布料吸汗且柔软，有利于汗腺“呼吸”和身体健康，而且触感柔软，十分容易营造出睡眠气氛。除了材持贩选取应特别讲究外，色调、花型的选择上也应下功夫，不大的卧室空间宜选用色调自然且极富想像力的条纹布作装饰，会起到延伸卧室空间的效果；浅色调的家具宜选用淡粉、粉绿等雅致的碎花布料；对于深色调的家具，墨绿、深蓝等色彩都是上乘之选。

铺陈的布饰如地毯、台布、床罩等，应与室内地面、家具的尺寸相和谐，要维护地面和床在贩稳定感。地面多采用稍深的颜色，台布和床罩应反映出与地面的大小和色彩的对比，应以低于地面的色彩和明度的花纹，在对比中取得和谐。

在居室的整体布置上，布饰也要与其他装饰相呼应和协调。它的色彩、款式、意蕴等的表现形式，要与室内装饰格调相统一。色彩浓重、花纹繁复的布饰表现力强，但较难配对，适合具有豪华风格的空间；浅色的、具有鲜艳彩度或简洁图案的布饰，能衬托现代感强的空间。在一个具有中国古典风格的室内，最好用带有中国传统图案的织物来配衬。

整体家居布艺也叫整体家纺，其实就是对家居布艺单品的统一和整合。由简单的床品、窗帘、桌布，延伸为一个完整配套的布艺系列，将沙发套、椅套、床品、窗帘，甚至相架、垃圾桶等小件物品，通过布料形式，在一个地方配齐。这种配套，可以是一种布料一脉相承，也可以是同花型、同色系、同图案的布料相搭配，有呼应效果。

流行趋势更强调整体的搭配

布艺强调与整体家居风格的融合

整体家居布艺已经成为一大趋势，不少厂商都打出了“整体家居设计”的概念，布艺从简单的窗帘、床上用品、坐垫等单一产品延伸到一个完整的系列。从沙发、桌布、床罩到窗帘都可以在一个地方配齐，更好地表现一个家居风格，搭配得个性而和谐。灯光都很有讲究，配合布艺的特殊光泽和质感，带给人温馨的家居体验。

崇尚清新自然主义（全房布艺田园风格）

自然主义一直是家居的流行趋势，强调从都市回归田园的那种恬静和自在感觉，因此田园风格也是布艺的一大潮流。田园风格大多取自自然的元素，最有代表性的是花朵和格子图案，无论是大片细碎的花朵，边角处不经意点 缀的一两朵大花，抑或是纯色的格子图案，都仍然大行其道。

不过田园风格用色上并不十分张扬，没有太饱满、浓烈的色彩，更多的是一些偏向于自然的清新颜色。比如粉红、粉紫、粉绿、粉蓝、橙色、白色等等，都有一种自然浪漫的情怀。

抽象唯美传统风格（全房布艺新中式、东南亚风格）

充满东方意境的民族元素在国际展会上大放异彩，用在布艺设计上感觉则更加凝练了。以往很写实的中式元素变得比较抽象，但是却能让观者感觉到传统那种唯美的感觉。图案不像以往那种注重复杂的线条，而是在用色上凸现特殊的层次和立体感。颜色也更加明快和现代，既有历史的传承，又有时尚的演绎。仿古家居也是很受欢迎的家居风格，因此给了传统中式风格布艺很好的发挥空间。同时随着传统风格广泛地运用，即使在现代风格家居中作为调剂和点缀，传统中式风格布艺也都可以收到很好的效果。

简单奢华都市情调（全房布艺美式、现代简约风格）

顺应都市生活方式由外在向内涵的转变，简约主义的盛行，追求更闲适生活的态度，却出现了一种简约的奢华风格。提到奢华，可能大家首先想到的是层层的褶皱、重重的帷幔，或者是繁复的装饰。不过顺应都市生活方式由外在向内涵的转变，简约主义的盛行，追求更闲适生活的态度，却出现了一种简约的奢华风格。同样是高档的材质、精细的做工，在装饰上却没有那种厚重、压抑的感觉，而是给人轻盈、淡定、收放自如的感觉。

比如多层布艺装饰会通过材质的对比，找到一种平衡，摒弃了过于复杂的肌理和装饰，造型线条也更为流畅和大气。甚至一幅纯色的布上只用几朵简单的花朵装饰就可以了，但是花朵选用特别的材质和色彩，立体感很强，依然能透出那种华丽的感觉。

今年最流行的大地、海洋等自然色，自然元素的和谐流畅带给视觉上的舒适感，家纺布艺品的流行至高点，结合整体效果的陈设设计，搭配灯光和饰品，营造了最完美的家居纺织品情境。

大面积印花的砖红色、赤土色，花纹图案的灵感皆提取自自然元素，渲染的森林图案的浅绿色、混搭格子、拼布斑点或条纹、细小的、大块张扬的绚烂花朵，剑麻色、壤黄色、蛋清黄、法式印花图案、润泽的沙漠与非洲菊的橙、威尔士王子格、砂岩色……

大牌设计师都选择了大地色、森林、海洋湖泊色系的自然色系，这种不约而同的默契奠定了最新的流行趋势——家居陈设（软装）设计也必然追随这种流行，引发家居市场的一场新卖点、新的消费潮流高峰。

家纺的经营和家居陈设中的家纺元素早已经不再局限于面料本身了，而是更多延伸至空间领域，搭配家居陈设（软装）设计中的其他元素。

从壁纸的花纹到吊灯的样式，是古朴的、雅致的、靓丽的、璀璨的、还是艳丽的，都是整个空间的视觉表现——家居饰品的衬托、家纺系列的设计风格和适用的家居陈设风格，更是通过羊绒毛毯、棉麻毯，家具，瓷器、水晶、皮革、烛台来丰满整个空间的生活质感，不只以强烈的视觉表现力来提升家居纺织品价值，而是从一个更高的高度提升了整个空间的价值。

伴随着室内装修期的结束，家居陈设（软装饰）是紧随其后的设计周期。在家居陈设（软装饰）当中软性材料——家纺、地毯、床品、窗帘、桌布、壁挂、沙发面料等等运用得当可以充分体现客户的生活品质，同时也是可以表现陈设师设计能力的重要元素。

软装饰时代的到来注定了掌握流行，并把流行元素与室内陈设相结合的有识之士必然会引领市场。领尚新时尚教学的先进性在于随时把国际最新的家纺流行资讯和市场趋势带给同学，做到课上单元讲到的流行趋势立即应用到实操单元当中，使同学们能够直观的感受到流行元素搭配方法以及各种主题风格。考究的家居陈设可以使家与空间充满氛围与性格特征，而赏心悦目的家纺制品又可以为空间、家庭增色许多。选择富有设计感的的沙发面料可以使沙发呈现舒适和贵气；选择精致新颖的面料做窗帘，可以轻松的改变室内的色调和风格，给家全新的感觉，甚至可以成为调节心情的得意作品；选择各种色彩舒适的床品，可以使卧室倍感轻松或富丽堂皇。其实布艺、家纺的搭配法则没有对错。如果喜欢奢华的陈设，可以选择具有光亮质感的纯色与金属色的搭配并配合水晶等点缀；色彩对比强烈、同色系，中间色系搭配适合年轻人；运用布料色彩和质地的不同组合会在空间中成为设计焦点。家纺面料的陈设设计过程是吸引客户、了解市场、突破审美并使客户认可的过程，也是带动消费增加赢利点的过程。陈设陈设师通过设计出的一物一品来诠释客户的生活态度。

其实布艺、家纺的搭配法则没有对错。如果喜欢奢华的陈设，可以选择具有光亮质感的纯色与金属色的搭配并配合水晶等点缀；色彩对比强烈、同色系，中间色系搭配适合年轻人；运用布料色彩和质地的不同组合会在空间中成为设计焦点。家纺面料的陈设设计过程是吸引客户、了解市场、突破审美并使客户认可的过程，也是带动消费增加赢利点的过程。陈设陈设师通过设计出的一物一品来诠释客户的生活态度。

布艺市场需求旺盛但有信任危机

布艺软装家纺市场需求量大，但质量良莠不齐，我国目前的窗帘布艺产品接到的投诉最多，产品不只是存在化学品超标，缩水掉色的问题，更多的是让消费者产生信任危机，究其原因是众多商家为了占有市场不顾质量降低成本，以达到高额利润的目的，这无疑于饮鸩止渴，把行业竞争，引向“死胡同”，企业要想做好做大，比的不是谁低价，比的是质量和服务，比的是管理和诚信，这样才能让整个布艺市场进入良性竞争，和市场旺盛的需求力成正比，达到双赢。

布艺商家产品众多却没有创新

布展会被称为孕育品牌的摇篮，为推介品牌助力。纵观现在的市场很多布艺企业缺乏品牌意识，一是布艺产品没有成品化，企业的形象只能靠批发和零售商建立，即使有的企业做品牌战略，也是局限于为特定的消费群体研发、设计、生产特定风格的产品，范围小，难以又大发展；二是缺少成功的运营模式及经验，抗风险能力薄弱。要想在布艺行业立于不败之地，企业要有设计、生产、销售、推广为一体的完整队伍，深度挖掘了一些屹立多年的品牌成功的经验，稳稳的把握着设计师资源、面料资源、供应商资源，让设计文化始终凌驾于包括资金在内的一切因素之上，总是不断的推出独有的新品，可以复制无法超越，这样的品牌价值才能历久弥香。

布艺市场经营单一性与多元化的冲突

布展会后很多企业都在聚焦今后布艺市场的走向，规范化和品牌化是必然趋势，而布艺行业的多元化发展则是企业品牌化的基础，尤其二级城市多是单品类的窗帘或布艺专卖店，一线多为整体布艺配饰综合门店，单一的经营会在竞争中逐渐落败。要想占领市场，就要与国际潮流趋势与先进的经营理念精准对接，应向整体布艺配饰企业学习，通过加强设计和延伸产品线大大提高了产品附加值，让客户用体验式的营销方式，挖掘了深度客户资源，这些都是值得借鉴的。总之只有多元化才能适应市场的需求，才能更有市场竞争力。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！