

加入家装俱乐部,帮您省心省钱

本报讯“最近有哪家家居广场优惠多,推荐一下,我正好要选购家具。”昨日,一位家装俱乐部会员打来电话咨询。家装建材工作室工作人员告诉他,7月9日好凯龙家居生活广场有全场大优惠活动,很多产品限量一折抢购,这位会员显得特别高兴:“我先去挑挑看。”

据介绍,近段时间家装俱乐部合作商家频添新成员,除了高饰易家装饰公司外,好凯龙家居生活广场也正式加入,他们将为大家提供更多的专业知识咨询和优惠服务。高饰易家近期还推出了整装优惠,到店礼、订单

礼、订单惠、签单礼等优惠多多,欢迎市民前往咨询。

据家装建材工作室工作人员介绍,“家装俱乐部会员卡”是由平顶山日报传媒集团家装建材工作室与合作的家装、建材、家具商家商议后特制的,其目的在于方便市民低价购买高品质的家具建材产品,同时帮助市民选择满意的装修公司。市民可持会员卡到合作商家选择满意的家具产品,并享受商家的VIP专属优惠。

据了解,家装俱乐部会不定期邀请专业人士为市民讲解家装知识,如果市民在装修和购买

家具的过程中遇到问题,可随时与家装建材工作室联系,家装建材工作室将帮您维权。目前,家装俱乐部的合作商家有天元一品装饰公司、业之峰装饰有限公司、齐家互联网整体家装、欧神诺瓷砖、德国玛堡壁纸、红苹果家具·床垫、大自然地板、L&D陶瓷、老铜匠五金·卫浴、恒通卫浴、金太饰家、名匠木坊、顾家家居、亚丹衣柜、索菲莉尔智能床、臻艺之家新中式家具、唐风美墅简美美式家具、美林仕家北欧实木家具、木林森照明。

希望更多商家加入家装俱乐

部:1.招募对象为装饰公司和与家装建材、家具相关的经工商部门批准的合法经营企业;2.具有开放合作精神,能严格执行合同约定;3.在同行业中具有一定的实力和较高的信誉;4.诚实守信,愿意合作,互惠互利,共同发展;5.愿意实实在在地为家装俱乐部会员提供优惠价格和优质服务。

如果您想加入家装俱乐部,可以到平顶山日报传媒集团广告中心二楼218室领取会员卡,凭会员卡可领取由金太饰家、L&D陶瓷、老铜匠五金·卫浴及名匠木坊提供的精美礼品。咨询电话:7391333。(焦曙光)

“家装砍价团”帮您装修砍价

本报讯 装修过房子的人都知道,想要装出一套自己满意的新居,永远是逛不完的装饰城、选不完的家装材料……为了让您买到更放心、更便宜、更齐全的家具建材,选到更放心、性价比更高的装修公司,平顶山日报传媒集团家装建材工作室适时推出了“家装砍价团”,让您省心、省力。

“家装砍价团”活动推出后,市民热线电话不断,目前“家装砍价团”正在征集会员,如果您正准备装修房子,赶紧报名吧。

据了解,随着原材料价格上涨、人工费用居高不下,装修费用也在不断提高,因此,许多人希望能够组团砍价,避免不必要的浪费,最大限度地节省开支。家装建材工作室的工作人员表示,将尽力为准备装修的市民寻找更放心、性价比更好的装修公司,让准备装修的市民获得满意的服务和优惠的价格。

只要在家庭装修方面有需求,就可以加入我们的“家装砍价团”,我们帮您选品牌、挑品质,让你一惠到底!同时,如果您在家装过程中遇到任何不合理的问题,我们也会适时地为您发声,帮您维权!“家装砍价团”现正火热招募会员,快来报名吧! 报名热线:13938658829、13137757986。(焦曙光)

互联网定制,为你的家改变了什么?

“定制”从两年前开始就一直霸占家居行业高频词的位置,最先从家装、整体家具等领域兴起的全屋定制,到现在定制开始垂直细分到各个领域内,定制需要量体裁衣,针对个性化的家居领域,但是最近类似橱柜、卫浴这类以及具备成熟的模块化的行业分支也开始打出了“定制”的招牌,这些定制到底是真需求还是伪需求,它是否能够真实地解决消费者的问题,这有待于市场的检验。

◆互联网定制受到年轻群体追捧

互联网对家居行业的影响持续发酵,它一度也被看成是年轻人消费习惯的载体。互联网已经深入现代生活,作为一种经济模式来看,互联网成功实现了销售与信息数据的转化,并打破了地域之间的界限。而家具定制行业一度地域界限明显,同时要求实地体验。

曾经家居行业内一度兴起了依托互联网的O2O模式,但是这样的模式在发展一段时间后,发现并非每个门类都适合电商模式,家居门类众多,数据库很难做到大而全,相对来说要耗费的财力物力也增加了,不少企业因此陷入困境。

“虽然家居O2O发展坎坷,只有一部分企业发展起来,却给了家居消费者互联网消费模式的教育,简而言之,大家意识到上网其实可以买家具。”家居互联网推广从业者冯伟分析,他认为这为后期出现的一系列定制提供了很好的基础。

橱柜、卫浴等产品相较于其他家居门类,更容易模块化系统化,其实适合互联网的推进,过去却基本隔离了互联网式的销售,互联网定制更无从谈起。原因一方面是橱柜产品不便于长途运输,另外一方面则是考虑到规模化生产的产品难以实现网上销售,也有部分产品是面向合作商户,所以多数的橱柜企业就直接选择忽视互联网的存在,继



资料图片

续选择传统的销售模式进行经营。但是随着社会经济的发展,固化的传统销售模式的弊端就逐渐显露出来了,比如销售渠道扩张困难,产品推广方式陈旧,无法跟上时代的发展步伐,难以满足年轻消费者的需求。

◆互联网成为家具产品的发展工具

橱柜的定制化发展是橱柜行业的一大趋势,这与年轻化的消费市场不断升级的消费需求息息相关。年轻一代迅速成长,而且其购买力相比之前发展速度非常快,家居行业内25岁至35岁消费者比例不断提升,这一代年轻消费群体对个性化的要求更强,希望家中的风格多样化,而对于橱柜卫浴这些原先被定位为功能性的产品,不但注重其功能需要,也注重装饰美观、彰显个性的需要。而成品橱柜产品由于设计相对标准化和大众化,难以满足消费者个性化需求,因此,定制家

居成为家居消费群体年轻化的最大受益者。

另一方面,这样的年轻消费者早已经习惯了互联网环境下的生活,因此,橱柜卫浴等品牌要想赢得年轻消费者的青睐,不得不重视这样的需求。

例如宜家的橱柜在多年前就开始使用电脑数据化模块建模,消费者甚至可以通过网络自己勾画橱柜厨房的布局,生成后直接到店内订货下单即可,可以看成很好的尝试。而如今不仅仅是网上的定制,定制后甚至还有更立体更具视觉效果展示,例如VR技术引入家居行业,厨房、卫生间定制好后,可以通过VR沉浸式感受整体的效果,这可以说都给未来互联网定制发展提供了很好的选择。

◆互联网定制或应模块化、系统化

其实“定制”自从出现以来,就一直伴随争议,最直接的就是

认为定制是个伪需求,是上游地产设计的不合理,才导致了定制的兴起,该解决的问题到底是家居企业还是上游地产房屋结构,这是讨论最激烈的。毫无疑问,地产正在向精装趋势发展,那么在将来定制是否还有意义呢?

“所谓定制,不应该事无巨细,反而应该在一定的模块化程度下进行,提高消费自主的方便,降低门槛,这才是互联网定制的意义。”资深橱柜设计师江严认为,实体店不仅开支庞大,而且展示的方式并不比十年前高明,实际上这些定制过程可以在互联网上完成一大部分,越是模块化、系统化,越是方便消费者通过互联网进行定制,并让定制在一定的标准下进行。江严认为没有标准的定制其实不利于行业的发展,相当于整盘棋打散,上下游的衔接也会因为缺乏标准的定制泛滥而造成浪费,极大增加沟通成本。

(谢宇野)

◆家装课堂

卫生间采光差、潮湿,如何解决?

买房时因受资金、地段等因素制约,所选户型的卫生间没有窗户,这该如何是好?卫生间没有窗户就会出现采光差、潮湿、通风难、有异味等问题,让业主很是头疼。针对读者咨询的这个问题,本刊请教了家装行业专业人士。

1.墙地砖颜色提亮

没有窗户的卫生间采光一定很差,说不定大白天都要开灯,因此我们在装修卫生间的时候,墙地砖就要选择淡色或者白色瓷砖。其他卫生间用品,如浴室柜、浴盆、浴缸等也要选择亮色,因为亮色或浅色都能起到改善光线不足的作用。

2.玻璃隔断

很多五星级酒店客房的卫生间也是没有窗户的,你会发现它们的淋浴房与洗漱区采用玻璃隔断,显得非常通透。

3.选用防潮材料

卫生间出水量较大,在装修卫生间时应选用防潮的乳胶漆,墙面砖尽量选择质量较好、防水、防霉的瓷砖,因为卫生间没窗户,很难干燥,所以瓷砖一定要防水防霉,同时也要注意开排风扇换气。

4.浴室柜要防潮

市面上浴室柜大概有四种:pvc材质、实木材质、橡木、不锈钢。pvc材质浴室柜具有极好的防水防潮、抗高温、防划的功能,但是市面上较少见。

现在大多数防潮浴室柜是橡木或不锈钢,橡木浴室柜采用防水环保漆处理,相对于其他人造板材,实木柜甲醛释放量更低,天然环保,也更结实耐用。

不锈钢浴室柜也具有防潮防水功能,但长时间使用后会发黄变暗的现象,影响美观。(焦曙光 整理)

装修投诉台 报料奖您100元现金



装修价格遇猫腻,不知怎么维权? 装修质量不达标,去哪儿投诉好? 无论您在装修过程中或在购买家具时,遇到什么不合理、不公平的事儿,我们都可以帮您!
装修投诉您来报料,我们为您跑腿维权! 线索一经采用刊发,奖您百元现金! 报

料事件见报后,报料人可到平顶山日报传媒集团家装建材工作室领取现金。

报料有以下三种渠道——
电话:13137757986
微信平台:平顶山家装建材
邮箱:1648178772@qq.com

