

# 领张会员卡 过年享优惠

加入家装俱乐部,更多惊喜等着你

本报讯 临近春节,各大商家都推出了自家的促销政策。业内人士建议,春节期间选购家居产品最划算。近日,不少市民咨询加入家装俱乐部事宜,也是为了在春节假期领到会员卡,享受到商家更多的优惠。

据业内人士透露,商家一般会在节日期间促销,利用节日的人气提升销量。所以,过节时买家具是十分划算的。如果在节后购买家具,多数商家会恢复打折前的原价。据了解,春节档期,大部分建材家具卖场陆续歇业,初七以后才进入开工状态。不过,与综合型卖场捆绑的许多家居商家则依旧开业迎客。春节期间,家居市场也会迎来一个热销高

潮,让利清货。因此,最近不少市民咨询领取会员卡事宜,唯恐错过了这个最佳的选购时机。

据家装建材工作室工作人员介绍,市民凭借个人身份证就可免费领取一张家装俱乐部的会员卡,该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用实惠的价格购买到高品质的家具建材产品,同时帮市民选择满意的装修公司。目前,家装俱乐部会员已有百余人,合作的商家也有十多家。

据了解,市民持会员卡可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。市

民加入家装俱乐部,就相当于选择了质量过硬、品牌知名度高的家装、建材、家具商家。家装俱乐部会不定期邀约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助市民维权。

据了解,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、高饰易家装饰公司、好凯龙家居生活广场、华帝厨具、万家乐厨具、厨之宝低碳厨房、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、木林森照

明。同时本俱乐部招募更多商家加入:(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(礼品数量有限,领完为止)。咨询电话:4958366。(焦曙光)

## ◆家装课堂

### 新年家居布置的四个技巧

过年讲究的就是个气氛,亲朋好友相聚一堂,再加上家居环境的衬托,年味儿就足了。你想好如何装扮自己的居室了吗?如果没有,本栏目邀请的专业人士讲解的这四个小技巧或许对你有帮助。

#### 给电视背景墙贴上新壁纸

如果你家的电视背景墙原为壁纸装饰,借新春之机翻新一下,不但破除审美疲劳,而且客人也能从壁纸的变化中感受到主人喜迎宾客的用心。

#### 在玄关上悬挂中国结

想要在玄关上大动手脚不实际,但为了增添喜庆气氛,可在玄关的某处挂上中国结。中国结的大小视玄关的体积而定,不能太显眼也不能太隐秘。这就是所谓的“开门红”,这既是主人对来年的期盼,同时也是对客人的新春祝愿。

#### 春联、窗花不能少

作为春节刚需,春联、窗花必不可少,毕竟它们凝聚了所有的美好与祝福,代表了最传统、最有味道中国年。

#### 用桌布、餐具点亮餐厅

餐厅是一个享受美食、放松愉悦的地方,这里也是重点的布置场所之一。春节装饰餐厅比较简单的方法是更换桌布、餐具等。在春节期间,将特别准备的桌布铺上,喜庆的色彩将大大勾起用餐者的食欲。摆上春节专用的餐具,无论是触觉还是视觉,客人都能感觉到被重视与优待。(焦曙光 整理)

## 全屋定制“风口”依旧

一拥而上需谨慎

随着居民消费水平全面升级和一站式服务的流行,传统家居建材市场的消费环境正悄然生变,全屋定制成为趋势并受到资本市场热捧,行业数据预测,2018年底国内定制家居产业规模将达1500亿元。面对这一巨大蛋糕,建材、装饰、家具、家电企业甚至是房地产开发商都有占领风口、扩张产业链的野心。

### 全屋定制为什么这么火?

全屋定制目前尚无学术上的准确定义,但在实务中被演绎成家居企业根据消费者的设计要求来打造专属家居。

富元装饰设计工程有限公司是国内较早引入全屋定制概念的企业,其总经理富元接受《中国经济周刊》记者采访时认为:全屋定制是集硬装和软装设计、生产、安装为一体的整体解决方案。从装饰装修设计开始,到地板、木门、楼梯、衣柜、橱柜、护墙、吊顶、家具、窗帘、灯具等以全木制品定制化生产,最终既满足消费者的个性化需求,又实现整体风格统一、安装到位。

“现在说70%的家具企业都在做全屋定制一点都不夸张,不管以前是做柜子还是做木门的,还是做板式家具、实木家具的,都在做全屋定制。”一家门窗品牌营销总监李刚对记者表示。

业内人士认为,除了消费端需求的变化,“全屋定制”的兴起还要放在当前家居行业面临着深刻变革的背景下理解。

中国木材流通协会板材分会常务副秘书长肖明对记者表示:“房地产市场直接影响了家居家装市场,房地产市场活跃度下降,新装修需求就减少,家居企业急需有新的增长点;消费者对个性化、用户体验感的要求在互联网经济的发展下迅速提升。”

“在此背景下,全屋定制作为一个新概念,既可以吸引消费



资料图片

者,又可以抬高自身附加值。”

肖明说:“除了消费升级、客户需求转变等原因外,更多的企业是在借全屋定制的东风,进行企业转型升级。”

### 传统公司或“无房可装”

在一、二线城市,家装一体化和全屋整装已成当前主流趋势。据中国指数研究院统计数据显示:在广州,主城区精装修房占新建商品房比例已经超过80%;在北京、上海、深圳、南京等城市,主城区精装修比例已经超过50%,且每年还在持续增加;此外,三、四线城市精装修占比也出现上升趋势。

另外,江苏、山东、河南、河北、安徽等省份已经出台了鼓励住宅精装的政策,江苏省要求到2020年精装修新房比例要达到40%以上,江西省南昌市市区则从2018年起禁止销售毛坯房。

随着越来越多精装房的出现,手握“流量”的房企已经将服务从建筑向设计服务、施工服

务、家具家电等下游产业链整合,成为全屋定制的天然平台。

业内人士表示,可以预见的是,全屋定制将会对传统业态带来很多颠覆性的“革命”。

首当其冲的当是装修行业。“个性消费的崛起,让定制类设计师有了更多机会参与消费者决策,定制类家居将逐渐抢占传统装修行业的市场。”富元告诉记者。

富元认为,在全屋定制时代,传统装修公司受到的最大冲击是“无房可装”。

### 一拥而上需要冷静思考

在肖明看来,目前介入到全屋定制领域主要有4种企业:首先是一直专注于定制家居,起步较早的品牌;其次是橱柜行业的领头品牌;再次是传统的成品家具品牌;最后是包括家纺在内的泛家居品牌。值得关注的是,随着全屋定制行业的发展,部分知名板材企业作为上游原料供应商,也在加速布局全屋定制产业。比如大王椰板材推出了布

兰莎全屋定制,莫干山板材推出了莫干山衣柜等,都是跨界创新的案例。

然而,一拥而上的全屋定制企业,他们准备好了吗?德华兔宝宝装饰新材股份有限公司研究院副院长沈金祥认为,全屋定制从消费者需求分析到下单、组织生产、配送、上门安装以及售后服务等各个环节必须环环相扣,且产品定制过程中涉及的板零部件、五金件极多,不能有一丝偏差。这就要求企业管理体制必须严谨,工作必须一丝不苟,同时也考验了整个订单在流程中的每个关键岗位员工的综合素质。

沈金祥说,目前国内以广东东莞、浙江南浔、江苏吴江等区域为代表的衣柜、橱柜、木门、楼梯、地板等生产企业和装饰公司都在以体验式营销方法承接整体定制业务,“但部分企业通常用虚假夸大实物功能及虚构效果图的手段坑害消费者,严重扰乱了市场秩序,行业内又没有标准可依,消费者的合法权益很难得到保障”。(钟景)

## 年后再约! 居然之家平顶山店 春节放假10天

本报讯 刚刚结束的“居然年货节”家居盛宴让许多鹰城市民满载而归,为年前布置新家、年后装修房子做好了准备。为了服务好鹰城市民,居然之家平顶山店春节放假时间已确定,居然之家希望年后与大家再好好相约。

据了解,居然之家平顶山店从2月13日(农历腊月二十八)下午4点正式进入春节假期,想在年前置办家居的市民可提前到店内选购。居然之家平顶山店春节假期为10天,2月24日(农历正月初九)正式开门营业,欢迎广大市民光临。

居然之家平顶山店有关负责人表示,自2017年10月1日开业以来,居然之家受到了鹰城市民的厚爱,该店推出的“大牌狂欢节”“跨年家装季”“居然年货节”等活动在市民中反响强烈,多次引发抢购热潮,居然之家的重磅好礼也让鹰城市民感受到了诚意和实惠。“在新年到来之际,我代表居然之家平顶山店的全体商户,向鹰城市民表达深深的感谢,也提前向鹰城市民拜年!”该店负责人称,新的一年,居然之家将以更高品质的产品、更全面周到的服务回馈鹰城消费者。

另外,3月8日至18日,居然之家平顶山店将推出“全民家装节”活动,500万元电器、500吨汽油大放送,100根金条随便抽,更有明星安璇见面会,让你的新春过后更有好运气和好彩头!★(焦曙光)

## 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,碰到多少糟心事,都交给我们来帮您!

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。

