

想装修无忧,来家装俱乐部!

随着家装俱乐部福利越来越多,近期报名的市民也多了起来。据家装俱乐部工作人员介绍,自上期合作商家老铜匠推出会员卡凭卡半价选购老铜匠花洒的优惠后,不少市民前去了解相关产品,普遍反映活动比较好。

凭个人身份证就可免费领取一张家装俱乐部的会员卡。据平顶山日报传媒集团家装建材工作室工作人员介绍,该会员卡是由集团家装建材工作室与参与的家装、建材、家具商家商议后特制的,为

的是方便市民优惠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。目前,家装俱乐部已有会员数百人,合作的商家有10多家,如天元一品装饰公司、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、华帝燃气、万家乐燃气、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、惠达卫浴、法恩莎卫浴、维意定制、金蝉窗帘、木林森照明等。

家装俱乐部希望招募更多商家加入。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;具有开放合作精神,能严格执行合同约定;在同行业中具有一定的实力和较高的信誉;诚实守信,愿意合作,互惠互利,共同发展;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。

另外,不论您是新房装修、旧居改造,还是购买建材家居,均可拨打电话免费加入家装建材工作

室所属的家装俱乐部,我们不但为您推荐专业的设计团队、强大的施工队伍、诚信的服务商家,而且可以利用平顶山日报传媒集团所属的各媒体平台,全程为您服务,在您遭遇不公时帮您维权。

如果想加入家装俱乐部,您可以直接到平顶山日报传媒集团广告中心二楼218室领取会员卡。家装俱乐部还将为俱乐部会员提供更多优惠,让您家装无忧。咨询电话:4958366、1313775986。

(吕占伟 刘海峡)

维意整体家装特约栏目

餐厅设计装修有讲究

家住市区光明路北段的王女士问:我新买了房子,马上要装修了,餐厅设计需要注意什么?

维意整体家装负责人答:餐厅设计首先要考虑照明。餐桌上的照明以吊灯为佳,当然也可选择嵌于天花板上的照明灯。灯光应以白炽光为主,并使用可调节灯光亮度的灯掣,让灯光保持弹性,这样才能增加用餐的温馨气氛。

其次是餐桌与桌椅的配合。餐桌与桌椅一般都是配套的,但也可以根据需要分开购买,选购时要注意保持一定的人体工程学距离(椅面到桌面的距离以30厘米左右为宜),过高或过低都会影响正常食用姿势,引起胃部不适。

最后需要考虑的是装饰,餐厅相对于家居的其他场所,更应保持空气流畅、环境整洁。而软装装饰最适合餐厅的布置,清新、优雅的布艺制品,尤其是较薄的化纤类材料可作为首选。

(吕占伟 刘海峡)

家居家电产品销售渠道加速融合 一站式购物时代来临

在家电卖场买橱柜、家居卖场买家电,或是在装修公司买家电?今年以来,这种购物体验变得常见起来。继橙家与苏宁易购结盟、居然之家建电器及智能家居体验中心之后,欧派与国美也在日前达成战略合作协议,双方计划年内打造100家国美门店橱柜体验馆。

《信息时报》记者了解到,家电、家居领域的跨界发展其实由来已久,最初始于上世纪末期家电企业纷纷试水橱柜产品,但大多未能在市场上掀起多大浪花。业内人士分析认为,随着行业一站式购物需求时代的到来,此时尝试多渠道融合发展是顺势而为。

家电企业早年跨界效果一般

事实上,家居和家电产品的消费交集可以追溯到上世纪末期。从1997年起,竞争更为成熟充分的家电行业巨头,如海尔、华帝等相继进军橱柜领域,拉开了家电业向家居市场扩张的序幕。2010年以后,这种趋势更为明显,包括康宝、西门子、美的、帅康、荣事达、万家乐等十多家品牌,以不同的形式纷纷涉足橱柜市场。

一位不愿具名的厨电品牌负责人告诉记者,最先试水跨界家居的以厨电产品为主,并且主打家居橱柜,因为这两块属于相关多元化布局,“切入相对更容易”。他表示,跨界做橱柜主要是看到其广阔的市场容量,“厨电的市场规模约为1000亿元,橱柜在3000亿元以上,全屋定制规模在7000亿至8000亿元之间,整个家居市场则高达上万亿元”。

不过,从市场表现来看,显然



资料图片

没有达到预期。上述涉足家居领域的家电巨头中,没有一家真正做到与橱柜、家居巨头比肩的业绩。“家电跨界自己做家居没有什么实质性进展,这是因为从体量上来说,厨电是小品类,家居是大品类,以小带大是带不动的。”家电家居行业资深观察人士罗斌告诉记者,无论是研发设计、生产流程还是营销渠道,家电产品和家居产品这两个品类是截然不同的,在目前长期浸淫行业的家居企业尚且要做各种努力的情况下,家电企业跨界采取单打独斗的模式更加难以获得成功。

融合背后是产业链打通尝试

“家电是发展得比较早的行业,家居企业很多都有参考家电企业的经验,互相借力发展。”在全国工商联家具装饰业商会执行会长张传喜看来,家电家居全渠道融合

是行业发展大势所趋,家电产品比家居产品更新迭代更频繁,再加上日常小家电的需求,使家电卖场普遍比家居卖场人流密集,“虽然家电是家装的后续部分,但家电卖场多为复合型人流,有新房买家电、老房换新家电或是寻购小家电的消费者,对于家居品牌能起到一定的引流作用。此外,现在的产品界限越来越模糊,嵌入式家电的普及,如净水器、软水器、冰箱等,使消费者在家装的时候就要考虑家电选购,家电渠道大卖场引入丰富品类融合家居家电建材,目的也是为了吸引流量”。

渠道优势互补的说法,得到了橙家CEO王睿的认同,他指出:“企业的发展动向分为两种,一种是在形式上的改良方式,另一种是从根源上的改变方式。”由于线下客户流量被线上分流,以前1万平方米的家居大卖场比比皆是,环顾

新开的家居卖场大多只有1000平方米至2000平方米,市场处于不断变化的阶段。若要从根源上做出改变,寻求50%的生存概率,则需要思考如何让“1+1”创造出新的价值,寻找差异化利益点。

罗斌也指出,随着消费需求不断升级,现在做单一品类不能满足消费者一站式购物需求,家居各品类企业如果不拼命向产业链横向、纵向拓展,就很难在市场竞争中存活,这也就不难理解为何做厨柜的开始做衣柜(反之亦如是),下一个阶段是做全屋定制,再接着是大家居品类,最后是切入整装,提供一站式服务,目的是实现消费者“拎包入住”的需求。“这需要的是全产业链的贯穿打通。”罗斌认为,“家居行业竞争只从初期向中级阶段过渡,营收过百亿元的家居企业仍然是凤毛麟角,家电家居融合发展还有很大的空间。”(钟信)

居然司庆周 明星来助阵

天气渐渐凉爽起来,越来越多的家庭准备装修房子、换购家居,如何才能买到既靠谱又实惠的家装材料和家具呢?不用担心!居然之家平顶山店(以下简称居然之家)早早为客户备好了福利:8月18日至9月2日,在居然之家的司庆家居周活动中,您可在享受多重优惠的同时,欣赏明星的现场演

唱,让您开心装新家! 据了解,居然之家在8月18日至9月2日推出的司庆家居周活动中,吸引了大批知名品牌参与,仅冠名本次活动的品牌就多达数十家,如头等舱沙发、慕思寝具、马可波罗瓷砖、罗马里奥瓷砖、TATA木门、梦天木门、圣象地板、好莱客、欧派衣柜、容声集成吊顶、金牌

厨柜、志邦厨柜、生活家地板、朗斯淋浴房等,他们都在本次居然司庆家居周活动中推出诱人优惠。 本次居然司庆家居周活动中最引人注目的是:9月2日,《中国新歌声》那英战队歌手李雅将亲临现场演唱助阵!在司庆家居周活动中,居然之家还有下列重磅福利推出:全场乐享95折、电器满额赠、联

单欢乐购(享受冠名品牌买1000元返50元现金券)、山地车洗衣机疯狂抽等,各种优惠活动等您来! 居然之家打造家居、建材、电器一站式消费,不仅能让顾客享受到更多优惠,而且让顾客免去奔波之苦,省心又省钱。装房子买家具,线上线下就在居然之家! (吕占伟 刘海峡)

沁园净水专家特约栏目

净水器的工作原理(一)

中国沁园集团平顶山负责人:净水器按管路设计等级划分,可分为渐紧式净水器和自洁式净水器两大类。渐紧式净水器是传统净水器,它的内部管路设计滤芯前松后紧,由PP熔喷滤芯、颗粒碳、压缩碳、RO反渗透膜或超滤膜、后置活性炭依次首尾相连组成。截留物沉积于滤芯内部,需要定期人工拆洗、更换,以确保机器正常运转。

自洁式净水器则更为先进,机内设计两条通道,增加了一条洗涤水通路,作为平常普通生活用水的洗涤水,经过通路时对机内滤芯特别是膜滤芯的原水侧进行冲刷,以达到自行清洁的目的,并利用关闭洗涤水龙头的瞬间,即头尾两段本来就流掉的水,将截留的污物及时、快速地排出,此结构设计合理,省去人工拆洗的麻烦,免除机器本身的再次污染,同时又降低了能耗费用。自洁式净水器采用分质流通新原理,可将杂质随时清理出去,内芯干净,避免了二次污染。(杨岸萌)

沁园 TRULIVA
沁园净水机
旧净水机回购置换
全国售后服务十佳单位
咨询热线:7033108 13603756515

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:1313775986; 微信平台:平顶山家装建材; 邮箱:1648178772@qq.com。

