

年底将至,赶快加入家装俱乐部

暖心服务让您装修无忧

本报讯 11月28日上午,市民杨老先生和老伴一起来到平顶山日报社家装建材工作室咨询新房装修的事宜,并领取了家装俱乐部会员卡。

“我们的房子再有两个月就交房了,这不,年龄大了,来来回回地跑建材市场不方便,再说对现在的装修行情也不了解,你们比较专业,想听听你们的意见,最好是由你们报社的家装俱乐部出面帮忙联系个装修公司,这样我们比较放心。”

据了解,杨老先生的新房在百合金山小区,想装修得简洁、温馨,预算不太高。与家装俱乐部工作人员经过一番沟通后,他立马决定先去市区建设路路段的两家装修公司看看情况,做个简单

的预算比较一下,提前做到心中有数,这样拿到钥匙后马上就可以开工装修了。

“领取家装俱乐部会员卡后,你就是我们的会员了,有啥需要咨询和维权的,尽管来找我们。”家装俱乐部工作人员的温馨提醒让杨老先生直呼“暖心”。

平顶山日报社家装建材工作室工作人员表示,年底将至,市区很多楼盘要交房,前来咨询办理家装俱乐部会员卡的市民越来越多。据介绍,家装俱乐部会员卡是由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,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,合作商家二十多家,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、高饰易装饰公司、聚嘉源装饰工程有限公司、好凯龙家居生活广场、华帝燃具、万家乐燃具、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、木林森照明等知名品牌。

家装俱乐部诚邀更多商家加入。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,无论您是新房装修、旧居改造,还是购买建材家具,均可拨打电话免费加入家装俱乐部,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,还可以利用平顶山日报传媒集团所属的各个媒体平台全程为您服务,在您遭遇不公时帮您维权。

如果您想加入家装俱乐部,可直接到平顶山日报传媒集团广告中心二楼218室凭身份证领取会员卡。今后,家装俱乐部将为会员提供更多优惠,让您一卡在手,置业无忧。咨询电话:13137757986、4958366。(吕占伟)

维意整体家装特约栏目

墙面乳胶漆该咋选

家住市区和顺路中段的张先生问:最近正在装修新房,请问墙面乳胶漆该如何选择?

维意整体家装负责人答:墙面乳胶漆买不好,很容易导致头晕恶心,到底该咋选?首先看质地。开盖后闻一下有无刺激性气味,表面有无沉淀和杂质,再取少量涂料放入清水中,二者相对独立没有瞬间融合的更好。

其次是看漆桶。面漆要注重防潮易擦洗,底漆要看抗碱性,10环的环保标志一定不能少。

再次是选颜色。由于光线等问题,墙漆显色会更深一号,所以看中一款颜色后要买浅一个色号的,也可以先小面积试色。

最后是估算用量。按照底漆涂一遍、面漆涂两遍的标准购买,比如80平方米的房子,5升装的乳胶漆,底漆买4桶,面漆买7桶,一次性买齐能防止出现色差。(吕占伟)

家居业凛冬将至?

欧派、索菲亚、尚品宅配等龙头企业齐出招应对

今年以来,随着住宅成交下降,与之相关的家居市场增速也明显放缓,未来家居行业能否保持高速增长充满不确定性,甚至有部分家居企业熬不住整体环境的低迷和竞争态势的加剧,濒临倒闭边缘。

但家居市场潜力依然存在,整体规模仍非常庞大,总体增量可观。而且,城镇化率的逐年增长,使大量农村人口向城市转移,对家居行业释放出利好信号。

该如何度过这暂时性的“极端天气”,迎接更美好的市场前景?《羊城晚报》就此采访了部分业内人士。

销售渠道需重新整合

以往,家居企业在不同区域分别招商,吸引各级经销商加盟,经销商体系成了主流销售渠道。

如今,随着家居企业纷纷树立起“大家居”的旗号,同一企业旗下的品牌和品类越来越多,加上行业震荡、流量被电商等多元化渠道截流,套餐式的整体家装又被分走了一杯羹,原有的经销模式受到一定的挑战。

“以前市场太好了,经销商开一家就能旺一家,但是,企业规模做上去了,质量却没有跟上来,很多经销商还是沿用10年前的营销手段和管理手段,这么多年来一直没有变化。过去市场好的时候,只要多开店就能赚钱,如今市场环境大不相同,过去那些盲目开店的店成了当年埋下的‘雷’,不知什么时候会爆。”在行业已有10年经验、曾经在多个一线家居品牌工作过的黄先生说。

因此,销售渠道的重新整合迫在眉睫,近期不少家居企业都在进行渠道重整。以索菲亚家居为例,近期整合了旗下索菲亚家居、司米橱柜、华鹤木门三个子品牌的门店,并融合一些合作企业的成品家具、软装、绿植等产品,形成以生活为主题的新店。



资料图片

加快对家装业的渗透

家居产品“三分靠生产、七分靠安装”,风格强调整体性,因此很多家居产品在进行家装前就已经被选定,加快对家装行业的渗透成了不少家居企业的必经之路。

诗尼曼家居今年年中在广州开了新的旗舰店,首次推出整装业务,据其营销负责人刘雷介绍,该公司已经成立了专门的团队消化整装订单,且之前已经与多家家装公司达成了合作关系。

索菲亚家居则将今年新推出的整装业务融合进其家居大店中。“整装是公司非常重视的业务板块,现阶段更多是依托经销商渠道在发展大家居整装模式,已经有大家居店承接整装业务了。”索菲亚家居相关负责人说。

尚品宅配则在今年启动HOMKOO整装云项目,开始面向

各类家居企业招商,据悉目前已经招揽了千余家。

步子迈得更大的是欧派家居,该公司整装大家居的赋能模式深度进入整装市场。欧派家居营销副总裁刘顺平介绍,欧派家居提供全系定制装修主材,包括橱柜、衣柜、木门、卫浴,还有软装等系列产品,而家装公司提供施工和辅材等,双方在产品和服务上展开合作,最终达成拎包入住的目标。

龙头企业再抱团取暖

羊城晚报记者发现,在所谓赋能的过程中,以定制家居和家装公司为主要合作方的双方互相提供客源,形成新的销售渠道。以欧派为例,该公司专门为这一新的合作模式专供产品,辅助以套餐式的报价,还为家装公司提供轻松易用的设计平台,让即使是刚毕业、经验不多的家装公司设计师也可以快速上手。

记者在门店看到,在欧派的设计系统里,设计师输入平面图后,不仅可以按照家居风格快速转换,而且修改也很简单,消费者可以更直观地了解最终效果,方案中还有大量饰品、配件模型,平台均可提供,消费者可以一键下单。

长沙的新浪装饰总经理余超表示,加盟整装大家居平台带来了“客单值显著提高、利润明显提振、客户群从中低端迈入中高端、提升团队信心和市场竞争力”的效果。

为什么近期家居行业面临如此多的变革和调整?欧派家居董事长姚良松认为,行业面临的大考只会越来越多,此时,“强强联盟、抱团取暖,对抗‘极端天气’,共同开辟一片蓝海”更具有重要意义,与家装公司的深度合作,不但可以互相揽客,而且有效缩短了供应链,在增加客单值的同时,也保证了合理的利润率,这一新业务已经获得了不少知名家装企业的认可。(杨东贤)

WAVES 维意定制

1. 平西建材城东门绿之源装饰 3889888

2. 万达广场2号门3楼维意定制 3881998

沁园净水专家特约栏目

净水机使用注意事项(一)

中国沁园集团平顶山负责人:净水机首次使用前应进行冲洗,否则会影响净水机性能和前期制水水质。

第一次使用前应对净水机进行冲洗,冲掉净水机内的保护膜。要将自来水龙头、自来水进水球阀、净化水龙头全部打开,冲洗15分钟直到产水清澈无泡沫为止。冲洗过程中要频繁地开关自来水龙头(关3秒、开10秒),使水流形成脉动式冲击,冲洗效果更好。然后关闭排污水龙头,打开净化水龙头,制水5分钟后即可正常使用。

日常使用时要经常顺冲洗。建议在取用净化水后打开自来水龙头冲洗一下,及时将截留的污染物冲走,保持净水机较高的水通量,从而延长使用寿命。还要反冲洗恢复产水量。如果净水机通过顺冲洗后产水量还比较小,则可以考虑对净水机进行反冲洗。(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!

装修投诉您来爆料,我们为您跑腿维权!线索一经采用刊发,奖您百元现金!爆料事

件见报后,爆料人可到平顶山日报社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

