

[家居资讯]

超凡装饰红星·美凯龙店国庆亮相 这是超凡装饰今年开的第三家分店

10月1日,超凡装饰红星·美凯龙店将正式开业迎客,10月1日到7日,超凡美凯龙店将推出一系列优惠活动:限额征集500户金牌家装工程;基础装修满20000元送两大类主材“大礼包”,基础装修满30000元送三大主材“大礼包”(依次类推)等等。

这是继5月8日花园路店开业、9月16日东风路店开业之后,超凡装饰今年开的第三家分店。据超凡装饰总经理万利明介绍,超凡美凯龙店的营业面积近400平方米,依靠超凡的品牌力量,依托红星·美凯龙家居卖场的优势,这个分店将在郑东新区凝聚超强的人气。

张真

龙发获首届中国品牌节“金谱奖” 这是龙发今年获得的第二个品牌荣誉

日前,从龙发装饰集团传来消息,在首届中国品牌节上,龙发企业荣获品牌中国金谱奖(家居行业)。龙发品牌在品牌管理、品牌表现、团队建设等方面得到了专家评选组的充分肯定,凭借在消费者中的良好信誉和品牌感召力成为家居行业的翘楚。

作为国内家居行业的领军企业,龙发已经走过了十年的历程。在消费者心中建立了“值得信赖的家居集成服务专家”及代表消费者利益和市场发展趋势的行业领袖形象。

据悉,在数月前,由世界品牌实验室(World Brand Lab)独家编制的2007年《中国500最具价值品牌》排行榜,龙发首次申报参选,即进入中国五百强榜单。

陈文平

欧派荣登中国名牌榜 这是橱柜业首次出榜单

日前,中国橱柜业第一批“中国名牌产品”出炉,欧派橱柜榜上有名。“获得中国名牌产品称号是一个艰难的过程,企业经历了十多年的探索实践和积累,还要经过国家质量监督检验检疫总局、中国名牌战略推进委员会、及行业协会的层层严格审核”,欧派橱柜一名负责人表示。

张真

金乌炭雕灯中秋亮相各大商场

这是一种可以长效吸附有毒害气体的灯饰

中秋节期间,在北京华联、欧凯龙、中环百货等各大商场同时上了一种新颖的台灯和落地灯,这些采用金乌炭雕做底座的灯具高贵典雅,很适合在客厅、卧室或书房使用。最重要的是,它能长效吸附甲醛、苯、氨、氡等有毒有害气体。

张真

元洲装饰红星·美凯龙设计分部十一开业 这是北京元洲装饰在郑州开的第三家店

日前,从北京元洲郑州分公司传来消息,北京元洲红星·美凯龙全球家居生活广场设计分部于2007年10月1日开业。自郑州元洲装饰工程有限公司入驻中原以来,在紧邻郑东新区的金成国际广场设立了总部中心店,并和中国家居行业巨头“红星·美凯龙”强强联手,在郑汴路与中州大道设立了品牌旗舰店。

周强

业之峰家装播客点击率突破百万 这是国内首个全程家装播客

近日,由业之峰装饰和新浪网联手打造的国内首个全程家装播客,受到广大装修业主疯狂追捧,短短一个月时间点击量就突破百万。到目前为止,这部总共50集的全程家装播客虽然只播出一半,却已然成为2007年中国家装界的第一教材。

李晶

白桦林装上“电子眼”让装修工程透明 这是一种将施工工程透明化的新举措

近日,南京白桦林装饰将在9月底启动“工程电子眼”系统,将装修过程直观地反映给业主,使得整个装修工程透明化。据介绍,电子眼系统是基于客户服务基础上,以视频、图片、文字、对话为要素,对工程进行全程监控并及时汇报的网络平台。

李晶

美克美家推出“一站式”置家理念 这是一种方便装修的新型购物方式

近日,欧美经典家居代表美克美家推出了独具特色的“一站式”置家理念。负责人介绍,所谓“一站式置家”,是指一次性购齐所需,不必多费气力,挥霍大量的人力、物力与财力。该负责人表示,很多进行家居布置的人,都希望拥有个性化、艺术化或其他符合个人特性的家居环境和生活方式。

周强

车建新:做同行业的顶级品牌



车建新是谁?中国家居连锁业巨头红星·美凯龙的掌舵人。

红星·美凯龙作为经营家居的零售连锁卖场,它既不像商业家居企业靠大规模采购,降低成本获取利润,也不像生产型家居企业靠产品设计个性化提高利润空间,它的盈利模式是不断买地建造卖场,然后出租店面获取收益。很多时候,人们甚至搞不清楚,红星·美凯龙究竟是个零售连锁商,还是个商业地产商。

晚报记者 樊无敌



梦想在创新中延伸

车建新1966年6月出生于江苏省金坛,16岁开始在全国各地做木工活赚钱,20岁那年他借了600元钱开始做家具生意。

1988年,车建新开出了第一家属于自己的家具门市部。此后8年间,他在江苏省创办了20多家红星家具城,并于1994年8月成立了红星家具集团。1997年至今,红星家具集团旗下已经拥有近40家大型家具连锁商场。然而车建新的梦想还在延续。

“到2020年,红星·美凯龙将拥有200家大型连锁家居商场,成为立足世界的中国民族家居品牌。”车建新选择的迥异于以往任何家居企业的发展之路,他说:“我是个有着完美主义情结的人,要不断地创新,在创新中完善自己,给消费者提供更完美的家居服务。21年来,红星家居商场已经发展到第七代,靠的就是在不断的否定之否定中,淘汰陈旧的经营模式,在学习中獲得新生。”

严格审查制赢得口碑

红星·美凯龙不是任何一个家居建材的代理商,它自己不采购任何的家居商品,靠买进卖出赚取终端利润。它采取的商业模式,与国外流行的shoppingmall有几分相似,就是把品类齐全的各种知名品牌团结在一起,为消费者提供一站购齐的服务。

但在车建新的手中,这种模式得到了新的发展。首先,在国外shoppingmall是不连锁的,而红星采取全国连锁的形式进行大规模地扩张发展。其次,传统意义上的shoppingmall,管理相对松散,经营大部分靠各入驻品牌自行宣传、自行营销,服务保障体系也相对凌乱,也没有一个统一的商场服务模式,不能使消费者的利益得到最大程度上的保障。而红星·美凯龙的家居连锁商场统一采用“市场化经营,商场化经营”,它团结所有入驻厂商品牌,共同营销,一起运作市场,用一个声音来为消费者服务,红星·美凯龙要用一己之力确保消费者的利益。

因此,它严格审查入驻商场的品牌,只有那些知名度、服务水平、产品质量过硬的厂商品牌,才能获准进入红星·美凯龙的商场。车建新说,选择品牌要像炼油一样,把好的精炼出来。

打造五星级世界家具品牌

“红星的商场环境要与五星级酒店相媲美。于是,红星在其推出的最新一代的家居商场,外部进行了公园式的设计绿化,其内部小桥流水,绿树成林,芳草萋萋,优美的景色,让消费者真正将休闲娱乐与购物消费结合在了一起。”车建新说:“红星·美凯龙对于家居商场的这种不遗余力的环境打造,在京沪一经推出就受到同行业的争相模仿。”

“要让消费者成为红星商场的真正主人,真正让顾客轻松、愉快、自由自在地实现家居的一站式消费。红星的第七代卖场便开始摒弃陈列式的售卖模式,大力提倡体验营销。这种体验,包含家居文化的深层感悟。”车建新说:“红星·美凯龙希望来这里的人们不但享受一站式家居购物的尊贵服务,而且还能舒展身心,得到文化与美的陶冶。红星商场不再是人们心目中的死气沉沉,循规蹈矩毫无美感的家具建材‘仓库’,而是一个可以动用所有知觉,舒心地快乐体验的‘家居文化风情公园’”。

“红星·美凯龙的发展目标就是,要以不断的创新,继而以创新的姿态服务客户,用最好的服务来争取最大的市场,最终把红星·美凯龙打造成中国自己的家居行业世界品牌。”车建新自信地说。



引领“私人化高端设计”

咨询电话: 65628468

设计理念:稳重中不乏灵活,随意中包含端正

设计心语:通过对建筑空间的二次改造,寻觅合理划分。

主要作品: 樱园别墅、丰田通商办公室、苏州宝岛花园酒店、上海国际贸易中心标准商务套房等



陈政:精品设计中心副主任设计师

如今,个性化和人性化渐渐成为了别墅及豪宅等高端客户真正的需求。素有“中国家装界国家队”美誉并以高端家装享誉中原的业之峰装饰,在郑州业界开创了“私人化高端设计”新概念,为绿城高端客户带来了“私人设计专家”让高端家装更个性张显、轻松有趣,也更随心所欲。

设计理念解析:

室内设计的根本意图绝非仅仅是视觉性的,物质性的表现,而是对人类生存体验的一种表达:它具有典型的个体与社会的双重性。

而现代家居的室内设



计,作为一种具有独特个性的塑造,更应当张显不同人群的生活品质,使之成为安全、宁静、温暖的港湾。

在此案中,浅色的地板和白色的墙壁提供了一个以亮色为主调的背景,房间的沙发为浅浅的肉色,深色的茶几,淡色的电视背景墙,轻重搭配,虚实相间,营造出一种神秘、浪漫、温馨的氛围。而在视觉

上,整个空间被延伸……房间感觉变大了。

由此可以看出,我在营造这个简约风格的空间时,运用了大量的中性色:高级灰、奶油色、浅紫色、肉色、淡黄色等。对空间结构精准的比例,对材料质感的要求,对色彩搭配,这些都是这种设计风格的主要特点。当然,它最要强调的是在简单中流露出的含蓄的高贵的美……简约而不简单!

