

[家居资讯]

首届灯博会国庆大抽奖

9月26日,中国中原郑州绿色照明灯饰博览会及绿色照明技术论坛在花园北路金泰成门业广场举行。

此次灯博会,全国客商云集,来自各省份的近200多家客商共同参展,共商共论绿色照明技术的推广及应用。中国照明电器协会副秘书长窦林平、中国照明学会理事长王锦隧等专家专门到场祝贺并给予了高度评价。为祝贺中国中原郑州绿色照明灯饰博览会及绿色照明技术论坛的圆满召开,特开展“迎国庆、百万豪礼相送”活动,凡在国庆节期间到场购物者,均有礼品相送,并可参加现场的抽奖活动。 唐莉

家得宝6城市12家店同开

全球最大的家装用品零售商家得宝日前在北京、天津、西安、青岛、沈阳和郑州6个城市的12家门店同时举行盛大开业仪式,标志着这艘来自美国家居建材业的航母正式驶入中国市场。这也是家得宝在2006年底收购家世界进入中国后的首次大规模高调亮相。与此同时,在12家门店现场一系列实惠的促销推广活动更是让开业当天的现场充满了节日的气氛。

记者获悉,家得宝家居建材超市在中秋前陆续推出贺中秋促销活动,分别对墙、地面、卫生间、厨房装修项目进行特惠推广,顾客进店即可得到优惠券享受九折优惠。目前,活动还在进行中。在十一黄金周期间,家得宝建材超市还将推出购物满6600元即送1000元国庆特惠卡活动。 周强

星星装饰黄金周推出八大景

十一黄金周,星星装饰公司将举行一系列活动,带市民亲身体验装修中的八大别致“景点”,让消费者对照修知识以及装修过程做一个全面的了解与认识。

据了解,这八大“景点”内容包括优劣材料对比台,教消费者辨别优劣材料,参观最新的“斜坡顶设计”展和郑州新近交盘小区的百余套典型户型,资深设计师根据户型当场免费为消费者进行初步设计、预算,针对现在的家装流行趋势、家装环保做出详细讲解。另外还有专车接送参观样板房,零距离感觉设计效果,现场送大礼、参加抽奖等活动。 唐莉

美涂士漆五重大礼迎国庆

国庆期间,美涂士漆将推出五重大礼以回馈新老客户。凡一次性消费满相应金额,美涂士漆将赠送半球电饭锅、苏泊尔厨房两件套、九阳豆浆机、富士宝电磁炉、格兰仕微波炉等礼品。

据悉,这五大好礼均为一次性购漆,不累计赠送,而且不能同时享受。此次参与活动的产品为美涂士乳胶漆全线产品。美涂士漆致力于打造中国健康漆第一品牌,建设以建筑涂料为主体,覆盖全线产品的中高档油漆、涂料综合品牌。 李晶

参与厂商达2800家,包括3700个品牌
平时需要50元的东西,十一期间消费者只需要10元就能买到
还有机会得QQ轿车、整体厨房、整体淋浴房等大奖

黄金周,建材市场去淘宝

国庆长假去哪里?对于刚在北区买了房子的小李来说,这个问题已经有了明确的答案,去建材市场“淘宝”,“黄金周各建材商的打折力度都比较大,买的话比较划算。”随着装修旺季的到来,建材销售也赢来了好时机,记者日前在市内各建材卖场看到,不少商家都提出了针对十一黄金周的优惠措施,打折、让利成了各商家吸引顾客的主要手段。

晚报记者 袁瑞清 师红涛



低价风暴来袭,平时50元的东西十一只需10元

相比以往的黄金周,郑州建材市场此次十一的打折、促销力度更大,商战的硝烟也更加浓厚,消费者也将获得更多实惠。

记者了解到,虽然十一尚未到来,但凤凰名优建材城的“中原首届建材家居采购节”已经聚集了足够的人气。据悉,建材城此次采购节让利幅度更大,参与的厂

商达到了2800家,包括3700个品牌。“消费者只要在10月1日前,报名参加采购节楼盘业主联合砍价团购活动,就可以在采购节期间,享受团购绿色通道极限底价待遇”,凤凰名优建材城运营总监王菁表示,建材城为消费者准备了百万大礼,凡在十一期间前往建材城的消费者就有机会获得QQ轿

车、整体厨房、整体淋浴房、名牌连体坐便器等大奖。位于郑汴路与农业路交会处的郑东金海马家居城,也早早地打出了促销信息。郑东置业副总经理黄海军告诉记者,金海马在十一期间推出了特价产品专卖、免费抽奖等优惠措施。“让利幅度非常大,平时需要50元的东西,十一期间消费

者只需要10元就能买到了。”黄海军说,十一期间亲临家居城的消费者都将获得免费抽奖的机会,“同时还将有精彩的文艺表演等活动。”

记者了解到,不仅是凤凰名优和金海马,其他一些大型建材卖场如新家园建材超市、华丽灯饰等也有大的优惠让利举动。

消费要理性,尽量选择大建材卖场和知名品牌产品

有人说装修是个无底洞,多少钱也能填进去。因此,在面对各种各样、种类繁多的打折让利活动时,消费者更应保持理性,做到心中有数,避免盲目消费。

王菁说,在节日期间

购买建材产品也要保持头脑的清醒和理智,做到理性消费。“在这些应时而推出的优惠活动中,大多数活动不错,但其中也不乏个别商家以假打折虚折扣欺骗消费者,比如针对一些贪图便宜的消

费者,有的商家会把一些商品化整为零的促销,当你入套购买了促销商品后则会发现,高昂的配套部件价格会让你头疼”,她建议消费者应尽量选择大的建材卖场和知名品牌的产品。

“打折产品也要重视其售后服务”,黄海军也建议消费者,购买建材产品不要贪图便宜,一味砍价,要认准品牌及生产厂家,看清产品认证书及相关的资质证明,“尽可能索取发票或购物小票。”

家居品牌之箭牌卫浴

让浴室成为时尚风标

与箭牌一起成长

作为知名品牌,箭牌卫浴很早就走进了河南市场,这或许应该归功于赵佩杰和他的乐华美居。

1996年,城市居民开始重视房屋装修,装饰业及其配套产业也逐渐兴起,但对于卫生间来说,消费者关注的并不多,“随便买个坐便器,顶多铺上层瓷砖就不错了”。而就是在这时,赵佩杰却敏锐地认识到了卫浴行业的广阔前景,代理一种卫浴品牌成了他此时心中的梦想。

于是,赵佩杰来到广东佛山考察箭牌卫浴。“一个细节深深打动了”,他说,箭牌对产品的检验严格得近乎苛刻,“一个一个挨着试水,只要存在哪怕是一丁点瑕疵,都要拿走敲掉,我看到在工厂的一块空地上,堆满了被砸碎的不合格产品。”就是因为这个细节,赵佩杰

决定代理箭牌卫浴,“拥有这样严格的检验程序的产品,一定能赢得消费者的认可。”

1997年,在家庭装修刚刚形成风气的时候,箭牌卫浴就大胆革新,率先推出了好几个系列的连体坐便器,引起行业震动,成为了卫浴市场潮流的引领者。而此时,远在河南郑州的赵佩杰,也带领着自己的团队在市场中占得了一席之地。公司规模也逐步增大,2003年,乐华美居代理安华卫浴,这个拥有“一百万马桶无堵塞”的品牌一直走在卫浴行业前端;2005年,乐华美居又成功代理阿波罗,其在全球休闲卫浴行业一直稳居头把交椅……十余年的风雨兼程,赵佩杰带领自己的团队与箭牌一起成长,一起在品牌创建的路上跋涉。如今,乐华美居已成为中原地区最大的建陶卫浴经销商。

与行业一起壮大

当马桶浴缸开始摆脱粗俗的印

记,当越来越多的城市时尚家庭开始布置二三十平方米的浴室,开始使用价值几万元的卫浴套件,拥有堂皇和舒适的卫浴空间也开始成为国人的面子,卫浴观念的洗礼让卫浴生活开始成为城市时尚的风标。

而乐华美居却似乎走得更远,今年,乐华美居全面代理加西亚瓷砖,这被赵佩杰称为标志着乐华美居开始实现跨行业发展的举动。赵佩杰告诉记者,加西亚瓷砖系出名门,是兴发集团的下属企业,拥有强大资金实力与先进研发技术的兴发集团一直位列中国铝业十强之首。加西亚瓷砖如今已成为一家集设计、研发、生产、营销为一体的新型建陶企业,专业生产抛光砖、釉面砖等中高档建陶产品。

“对于卫浴产品,消费者了解得还不是很多”,赵佩杰说,乐华美居一直致力于对员工的培训及企业文化的建设,他希望让消费者了解更多的卫浴知识,让好的卫浴产品走入更多业主家里。

“卫生间的品质代表着社会的文明程度,代表着业主的生活品质”,在河南乐华美居建材有限公司办公室里,董事长赵佩杰说,如今的浴室已不再只是洗澡的地方了,更多的是一个释放压力的私密空间。作为箭牌卫浴在河南地区的总经销商,乐华美居让箭牌走进了众多河南消费者的家中,也在市场中树立了良好的品牌形象。
晚报记者 袁瑞清
周强