

新家园推出“八二折直降”，好易家购物满1000元返260元，客流量三天超过万人

建材消费五一飘红

各建材卖场五一促销活动还在继续

“五一期间，销售量是平时的好几倍。”新家园建材超市一名负责人说，建材消费五一大幅度提高，新家园销售额比去年同期增长三成多，客流量三天达到1万多人。记者了解到，五一期间，郑州各大建材卖场都迎来销售的黄金期，销售额大幅度增长。

在新家园建材超市，一名销售人员说，“消费者对五一促销活动反响非常热烈，很多急着装修买材料的消费者表示促销帮他们节约了很多时间和金钱。”据悉，五一期间，新家园推出了全场满10000元直降180元0的超值优惠促销，此次“八二折直降”是新家园庆北环路店三周年店庆、大学路店重装开业最大手笔的一次活动。

一名负责人表示，新家园此次促销活动分两个阶段，其中5月1日~4日促销力度最大，仅特价商品就达百万。尽管五一假期已经过去，但新家园五一的促销活动还在继续，据悉此次活动第二阶段5月4日~11日，全场满10000元直降1800元，满1000元直降160元，相当于最高打了八二折，另外活动期间签单新家园装饰还可享受88折优惠，同时还可享超市的各种优惠活动。

与此同时，4月底装饰一新的好易家建材超市，也在五一期间取得了不俗的业绩，成功签下900多个订单。一名负责人介绍，好易家推出的满1000返260的活动得到了消费者热情参与，三天客流量近万人，“特别是集成吊顶等产品销售最为火爆，市场效果最好。”

据悉，为将五一热销的效果延续下去，新家园、好易家、东方国际家居等建材卖场都准备了新的促销措施，或者将五一促销措施进行了延续，确保消费者享受到更多的实惠。

晚报记者 袁瑞清



五一期间，郑州各大建材卖场迎来销售的黄金期，销售额大幅度增长。新家园建材超市销售额比去年同期增长三成多，客流量三天达到1万多人。4月底装饰一新的好易家建材超市，也成功签下900多个订单。

晚报记者 袁瑞清



倡导健康家居新理念

作为“绿色家装”、“环保涂料”的倡导者，美涂士秉承人无我有，人有我优的技术研发理念，领跑健康涂装新生活，畅享健康生活的品牌宗旨，在倡导健康家居理念上走在了同行业的前列。早在2001年国家《室内装饰装修材料有害物质限量标准》颁布之前，美涂士就已研制出了无苯无毒的健康星三无苯环保聚酯漆；2002年，美涂士的“健康星三无苯聚酯漆”、“无苯五合一”、“无苯金刚”等产品经检测全部优于国家标准，成为主漆、固化剂、稀释剂全无苯的出色产品；2004年底，美涂士突破性地将银离子技术、活性氧抗菌技术、纳米技术和释放负离子技术引入产品中，极大地提高了产品的环保优势；2005年隆重推出了“健康星”系列乳胶漆和木质漆，并成为佛山市挂牌的“水性木器漆研发和生产基地”；2006年底美涂士攻克了水性漆技术上的瓶颈，引领水性漆的技术新高，研制出了适应市场发展需求的水性木器漆；2007年美涂士率先引进国际净味乳液和光触媒两项技术，并首开将这两项技术有机结合的先河，研制生产出了针对儿童的生理特征，以健康、环保为主旋律的宝宝健康星儿童房专用乳胶漆。

同时，美涂士还热心于环保公益活动，不断倡导“绿色家装”、“施工全过程无公害”等活动，积极帮助消费者了解环保涂料、绿色装修，维护用户的健康权益：如作为唯一一家涂料企业，参加了2002年“环保无公害装饰广州宣言”大会；2003年在全国范围内发起“美涂士环保宣言大行动”；2004年在成都、武汉、襄樊等城市推出了“绿色家装节”等活动，在涂料行业掀起了一场绿色风暴，让健康之路永无止境。

咨询电话：0371-66528200

家居资讯

2008年5月1日~5月7日

红星美凯龙首届全球家居采购大会举行

接纳客流近10万人次，活动4天销售额过亿元

五一期间，第11届郑州住交会暨品质家居展分会场的郑州红星美凯龙联合房产、汽车、家电、婚庆、家居五大行业，数百个高档生活元素品牌，举办了首届“红星美凯龙首届全球家居采购大会”。获得了极大的成功。当天，车流量近两千辆，红星美凯龙商场二期临时腾出来做了停车场，不到两个小时就停满了各种车辆，仅外地牌照轿车就有179辆。活动期间，商场内各个收款台前每天都排着长龙，直到营业时间结束，还有许多客户在排队等候交款。在整个活动的四天时间内，红星美凯龙接纳客流近10万人次，车流量万余辆，销售额突破亿元大关。

郑州红星美凯龙为什么能在短短半年的



红星美凯龙采购大会各行业代表出席开幕式现场

开业时间里，如此深得人心，获得如此雄厚的群众基础支持，其原因正如红星美凯龙华中区域副总经理李建强所说，是因为红星美凯龙持之以恒所追求的“为最广大的消费者提供最好的家居服务”目标，促使全体红星人不断创新，勇往直前，用最真诚的心去感动客户，获得客户的认可。

本次五一活动，红星美凯龙郑州商场推出的“联合家居相近业态，共同为消费者提供高品质一站式大家居服务模式”，就旨在尝试如何让顾客更省力、省时、省钱地获得更好的家居服务，虽然只是初步的尝试，但还是获得了广大消费者的普遍赞誉。

晚报记者 袁瑞清

实创花园路分店将开业

这是实创在郑的第六家店

设计研究、团队建设、专业知识培训等方面的部分任务。

花园路分店的成立，进一步完善了公司在郑州的服务网络体系，加上中心一店、中心二店、郑汴店、经三店、嵩山店，截至目前北京实创装饰在绿城已有6个分店。另外中牟店、洛阳店等全省其他区域的分店设立事宜，公司也在积极筹划中。

作为一家以家装为主，涉足工装、家具、家饰等领域的品牌装饰企业，北京实创装饰“立足北京，发展全国，走向世界”，成立十余年来，公司始终坚持“以人为本、至

诚服务”的企业宗旨，秉承“以质取胜、诚信服务”的经营理念，求实创新，认真、严格、主动、高效提供完美家装服务，赢得了全国数万名消费者的认可。

2008年，郑州分公司将依托实创强大的品牌优势，以“做大做强做稳郑州市场，三年内覆盖河南市场，为中原业主提供优质完美的家居产品与服务，做时尚居家典范”为目标，把省钱、省时、省力、省心、环保的完美家装服务带给广大中原业主。

周强

验房

业之峰“验房播客”已上线

成为业主自助验房的参考

日前，业之峰装饰联手新浪家居、验房机构联合拍摄制作的“验房播客”(<http://you.video.sina.com.cn/yezhibofangshi>)已正式上线。

这是业之峰装饰继2007年推出“中国家装界第一部播客”引起社会广泛关注后，于2008年再次大手笔制作的“验房播客”。据悉，此栏目已于4月28日正式上线，每天1集（周六、周日除外），总长度为10集。它将向消费者客观全面的展示验房、收房的全过程，翔实、准确地反映验房过程中的众多检验要点，可作为准业主们自助验房的参考。

李晶

模式

海大“先装修、后付款”

承担业主的工程风险

连日来，深圳海大装饰郑州分公司前台咨询电话响铃此起彼伏，工作人员正在耐心的向业主解释公司推出的一种超前装修模式——“先装修、后付款”。

据悉，此模式一经推出，便引起业主的强烈反响。“然而，这一模式对海大公司来说也增加不少压力，把业主所要承担的风险全揽到了自己的身上”，海大装饰郑州公司总经理李静表示，在郑州，海大做出“先施工、后付款”的承诺，敢做出这个承诺源于海大人对工程质量充满信心，信心又源于海大人的专业，而且将在原有基础上更加精益求精。

陈文平

开业

从北京实创装饰传来消息，公司积极筹备中的花园路分店近期将开始营业。据悉，花园店位于花园路与农业路交叉口向北200米路西（郑州市动物园对面），面积近500⁰，目前该分店工作小组已经组建，店面装修工作接近尾声。北京实创装饰花园店下设高端设计工作室，汇聚了实创公司一批顶级优秀设计师团队，将着力服务于高端消费群体的居室空间设计，完美体现房屋主人喜爱的独特风格和审美情趣。在服务客户做好业务的基础上，花园店还将肩负公司