

“龙发六周年”系列报道之“足迹”

龙发六年 行龙中原

从进入中原,到发展,再到勃兴,有人说,龙发在郑州的六年发展得益于时势的造就,也有人说,来自于龙发本身的优势与魅力。其实,不管怎样,龙发“行龙中原”的六年都可以算作一个样本,成为中原家装行业无可争议的领头羊。

晚报记者 袁瑞清

2002年,北京龙发进入中原,一句“专家品质,龙发装饰”的企业广告语,定位了开拓家装市场的思路。2003年,由龙发发起的一场“龙卷风”促销活动,让郑州人真正见识了龙发总部产品的品质优势和规模。

紧接着在第二年,龙发推出了震惊当时整个家装行业的“天龙八步”系列活动,把家装产业从前期设计到后期服务的过程公之于众,并告诉客户在装修时需要重点注意的事项和节点。同年,龙发首次大规模提出了“绿色家装”概念,让郑州消费者第一次体验到了“绿色装修”带来的益处,引领着新一轮的家装潮流。

同时,龙发一系列活动也成为了不少家装企业效仿的对象。家装艺术节、工程质量比武大会、装修设计大赛等,这些活动不仅增强了龙发的人气和品牌效应,更重要的是使消费者在家庭装修时,把一味对价格的苛刻,转移到对产品品质和工艺服务的理性道路上来。龙发起到了一个引领者的意义。

如今,龙发致力于高端品质,满足业主的个性化需求。龙发FA专家工作室的出现便是其中的显著事件之一。该工作室由法国设计大师——Felicia knippa(付莉雅)女士领衔,专门为对居家文化和居家品位有更高要求的人士提供专属的私人设计及服务,为社会商



业骄子、金领阶层、知名人士及各界高端人士,为拥有尊贵户型、豪华住宅的高端人士提供专家级设计家装服务。

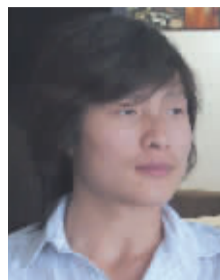
龙发FA专家工作室的出现,不仅遵循了市场的需求,也倡导了完全以消费者为本的服务理念,“准确地说,就是根据每个消费者对家的不同规划,由一个特定的机构来进行与之相匹配的,从设计到工程,从工程监理到售前、售中、售后等各个环节的一站式配套服务。”

从2002年到2008年,六年时间,龙发锐意前行,从不到20人的创业型企业,迅速成

长为中原家装行业的领航者,从混沌市场中的摸索前行到规范发展下的急速扩张。六年来,郑州龙发的发展已经不仅仅只是一个家装企业的成长过程,从某种意义上说,它在成为郑州家装行业发展见证者的同时,也成为展现郑州经济发展的一个“百叶窗”。

如今,龙发在郑州拥有了五个分部:家居集成5S服务中心店、花园路营业店、嵩山路营业店、S精品研发设计中心、康居营业店,设计师300余人,南方施工队60,工人2000名,在中原形成了完整的家装服务体系,为广大中原家装消费者提供专家级的家装服务。

峰光无限装饰



姓名:李小温
毕业院校: 郑州科技学院
设计理念: 设计源于生活
主要作品: 中原桂冠、烟厂家属院、康桥·华城、正弘旗、中南海知音
案例户型: 立体

世界,复式,三室两厅,110平方米

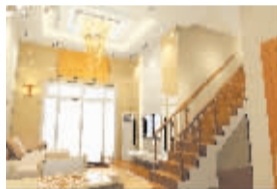
工程造价:8万

设计风格:现代风格

天天给自己度假的机会

设计说明

本案追求的是一种平稳中带点豪华的仿会所式设计,强调较为简单但又又不失内容的装饰形式。因为本案业主是一位成功人士,对其家居的设计,不仅要注重实用功能的完善,更要满足业主对高品质生活的要求,包括家装风格的视觉享受,与主人爱好相贴近。现代人生活紧张,而繁忙的工作又无法提供太多度假的机会,若能将每日必回的家,营造出一种浪漫、温馨的风情,实在是再好不过的方法。经过这种精心的设计,家的温柔,家的体贴,在这里默默地绽放。



工程造价7.9折
预约热线 66618521
66886176

如今,国内地板行业已经进入深度洗牌时期,盲目的“价格战”很难适应激烈的市场竞争。作为国内家居行业的顶极奢华品牌,中外合资·浙江世友木业有限公司以技术创新和服务创新成功突围,成长为中国木地板行业技术、品质和服务的领导者。世友钛晶面抗刮痕实木复合地板作为行业最前沿

的高端产品,更是以领先的技术、奢华的形象从众多品牌中脱颖而出,在国内地板市场不断挑战品质极限。



世友钛晶面实木复合地板挑战抗刮痕极限

世友地板刮起终端现场体验风暴

地板上惊现滑旱冰

4月12日,在郑州出现惊艳一幕:在实木复合地板铺装的舞台上,脚穿时尚溜冰鞋的孩子们自信地来回滑动着,而世友钛晶面实木复合地板却无划痕和损伤。“在实木复合地板上玩溜冰,还是第一次见到,真是让人大开了眼界。”一位女观众感叹说,自从家里铺上实木复合地板后,生活总是小心翼翼,一些不经意的行为都会在木地板上留下伤痕,给完美的家居生活带来丝丝遗憾,希望世友地板能够为消费者解除这些家居难题。“消费者的梦想不再是奢求。”世友地板有关负责人提醒消费者,此次舞台上铺装的全部是世友钛

晶面抗刮痕实木复合地板,比普通实木复合地板更耐磨、更耐刮擦。

首次挑战万人踩踏

“今年五一期间,消费者不仅能体验到实木复合地板上溜冰的奢华感觉,还能通过万人踩踏体验世友地板钻石品质。”据世友地板有关人士透露,世友钛晶面抗刮痕实木复合地板体验活动将全面升级,除了引爆“世友钛晶面抗刮痕实木复合地板刮擦PK大赛”外,尊贵实木复合地板上的奢华溜冰、“精品地板见证品质万人踩踏奢华体验”也将惊艳登场。届时,现场活动将炫耀出国内顶级品牌世友地板的钻

石品质。

据世友地板副总经理胡造奇先生介绍,万人踩踏体验地板品质活动,虽然有少数强化地板企业开展过,但在实木复合地板企业里,世友地板还是第一家,这也表明了世友地板开始挑战实木复合地板的抗刮痕极限。“我们还要大力推广此项活动,让消费者买得放心。”胡造奇表示。

首次以牛顿笔见证品质

地板好不好,事实胜于雄辩,测测就知道。今后,消费者买地板可以借助专业测量仪器进行选择。从今年五一开始,世友地板在全国850

余家专卖店同时推出地板硬度和抗刮痕测量仪牛顿笔,彻底改变实木地板硬度无法直接量化的历史。“世友钛晶面地板面市后,有少数企业盲目跟风和模仿,甚至进行虚假炒作欺骗消费者,世友牛顿笔的推出可以规范行业发展,帮助消费者准确测知地板的硬度状况。”世友地板副总经理胡造奇先生表示。

“我们还将在全国开展牛顿笔PK大赛,世友钛晶面实木复合地板将公开挑战地板品质极限。”据胡总透露,今后,世友钛晶面实木复合地板刮擦PK大赛强势升级,牛顿笔将作为裁判登陆市场,客观而真实地见证钛晶面抗刮痕实木复合地板的钻石品质,让消费者不必再为不了解产品品质而担忧。

陈文平