

品牌家居走进曼哈顿广场专题报道之 品牌篇

北京龙发装饰
全息服务, 乐趣装修不费心

为了使消费者享受到最优秀的家装整体服务,北京龙发装饰提出了革命性的全息服务理念,这一全息服务理念是以顾客为中心,所有能够通过视觉、听觉、触觉、嗅觉、心里感觉接触到的企业全方位服务。如优秀正规的企业形象、贴心的服务人员、温馨舒适的交流环境、严格环保的材料配送,整齐有序的工地形象、精湛的施工工艺到完善的售后保障体系、定时客户回访制、定期的老客户联谊会等,使顾客畅享家装的乐趣,彻底告别旧时那种费心费力的装修方式。

今年6月,龙发装饰在家装行业率先推出全新的服务模式——360°管家式服务。龙发装饰郑州公司总经理邹剑锋向记者解释:“360°管家式服务就是客户想不到的管家要为客户想到,客户想不到做不到的,管家要替客户做到。”这种家居服务模式,相当于为客户请了一位专业的贴身家居管家。



北京龙发装饰供图

同事老卢刚刚装修完新家,他说装修中大事小情,都亲力亲为,还时刻监督装修工人干活,担心他们会偷工减料、消极怠工,装修完了自己也瘦了两圈,如果再有房子,还是要放心将它交给家装公司。

北京广安居装饰
专属设计, 小户空间大享受

自2007年进驻华中地区的北京广安居装饰,以郑州公司为核心,相继成功开发周口公司、平顶山公司、永城公司,成功打造样板间近百家,并率先推出第四代家装模式,同时启动五星级红地毯服务模式。据了解,北京广安居装饰(集团)目前已相继成功进驻南京、武汉、重庆、昆明、长沙、贵阳、福州、天津、银川、乌鲁木齐、西安、郑州等城市。据悉,广安居集团公司拥有江浙一带高级技工2000多人,优秀管理工程师50多人,在管理层、研发机构、专业设计、工程质检、材料中心库、后勤服务等建设和规范管理上皆取得显著口碑,并在工建、住宅两类建筑装饰上取得了优异成绩。目前,广安居已成为一家集品质化、专业化、多元化快速发展中的家居装饰领航企业。

日前,为服务即将领到新房钥匙的客户,公司特制定了一系列家居主题活动已开始推动。银色浪漫“设计最强音”活动针对60平方米以下的小户型集约化的功能要求,把设计的精妙充分融入空间的各个角落,重点体现广安居装饰在小空间设



北京广安居装饰供图

计上的优势,为广大购买小户型的年轻“白骨精”一族提供时尚浪漫、功能齐备且多元化的设计方案。届时由擅长小户型设计的精品首席设计师主笔策划,提供高端服务,“小户型同样需要大设计”。针对郑东新区中凯华府、盛世年华等即将交工的楼盘,举办金色VIP尊贵——“五星级管家全托管服务”活动,针对即将交付的高端楼盘,广安居推出金色VIP尊贵——五星级管家全托管服务,体验VIP的特约独一专属设计团队、标兵施工团队、服务团队。

晚报记者 熊维维



升达地板
质量和安装
成就满分地板

升达地板供图

“质量就是生命”的经营理念奠定了升达品牌的坚实基础。升达公司是率先制造强化木地板的企业,产品质量标准要求高,并有一整套科学严格的管理制度,先后承担起“国家标准”和中国环境标志产品认证技术要求、木地板“国家标准”、地热地板“新国标”、木地板铺装及验收规范等众多国家标准细则蓝本。“三分质量,七分安装”,升达地板拥有一支专业的安装队伍,配备先进的安装设备,执行严格的服务规范。升达首创的无尘安装系统确保了安装现场的干净整洁。《客户关系管理系统》实现全国客户资源的联网管理,为客户提供全方位跟踪服务,客户也可随时上网查询自己的档案资料。晚报记者 熊维维

东方家居国庆成交率90%

国庆期间,在市场普遍低迷的情况下,东方国际家居广场国庆销售再度飘红,商户成交率高达90%以上,单店销售突破2500万大关。长假期间,东方国际家居广场在自身商场墙体广告上赫然打出,“买1000送300元现金”的国庆促销语。据介绍,消费者只要买1000元家具,即可当场返还现金300元,还能领取兑奖卷一张,直接参与东方国际家居广场的砸金蛋活动,赢金砖、钻戒、百元现金等活动,中奖率100%。门槛降低,实实在在返现最低30%,这个力度强烈刺激了消费者的购买欲。9月29日当天销售280万,10月5日销售达到顶峰刷新370万。收银处数台点钞机被用坏,6名收银员轮班工作。与五一小长假相比开单率提升40%,成交率回升89%。消费者方先生表示,国庆长假在东方国际家居广场购买了10万元的家具,获得的返现超过3万元,同时在砸金蛋活动中获得奖金1000元,又赢得洗衣机一台。在抽奖活动中方先生的手中有10张抽奖券,其中4张中奖,中奖率高达40%。

袁瑞清

品位改变生活
WWW.OPTIMA-CHINA.COM

有家·有爱·有欧派

Optima 欧派 厨柜·衣柜

10000元

活动时间: 2008年18日-19日
欢迎光临欧派郑州各专卖店咨询