

今年装修劲刮务实风

2009 中原家居蜕变启示录

大地装饰·家装梦工场

免费家装一日游
新春家装第一游开游了

新春家装第一游,河南大地·家装梦工场点亮家装梦想。2009年家装8套最新1:1风尚实景样板房盛装揭幕,千余种全新主材品牌隆重推出,中原顶级设计师团队与您现场面对面交流沟通。多重豪礼送不停,100%中奖率确保您满载而归。一等奖:消毒柜;二等奖:自行车;三等奖:电饭煲;另外,特等奖:总经理现场抽奖,现场赠送2000元的主材券,与其他奖项可同时享用。

第一站:多功能演播厅,现场发布2009年家装设计风格流行趋势;第二站:免费体验8套1:1实景样板房;第三站:工艺解剖室参观2009年最新施工工艺;第四站:一站尽览千余种全新品牌材料展厅;第五站:观摩中原十佳设计师创意基地;第六站:咖啡厅,免费与设计面对面交流咨询

活动时间:每周六、周日9:40准时开始
活动地点:郑州市东建材大世界精品广场4楼大地·家装梦工场

报名电话:0371-67068222/333

一周居家——关键词:浪漫体验

情人节,去龙发定制浪漫生活

他是成功人士,她是全职家庭主妇。他们婚后的生活缺乏新意,事业上的成功和家庭的情况形成鲜明对比,爱情之花日渐枯萎。为了让爱重新回到家里,她花了一年的时间寻找让家更温馨的方法,后来,她邂逅了龙发。龙发的设计师用最优秀的创意和最经典的设计,让家的每个角落,都有爱的花盛开的痕迹,让家里的每个人,都能享受到温馨。她对他的爱,在每个细节绽放,并且,最终打动了她,他从心底感到温暖,于是,爱重新回到了这个家。

本周六,2009年的情人节,龙发装饰“定制浪漫主义主题生活发布会”暨首届“龙发杯”明星室内设计大奖赛作品展将隆重举办,活动将延续龙发爱家主题,为有情人打造充满爱的温馨生活。

据悉,当天亲临现场的客户将获赠精美情人节礼物,龙发装饰郑州公司FA首席专家设计师卡洛琳将现场解读“定制浪漫主义主题生活”的全新生活理念,国内著名工程专家赵瑞强将现场解析“2009环保家装全攻略”,近百套首届“龙发杯”明星室内设计大奖赛实景设计作品也将现场展出。同时,龙发还推出了一系列优惠措施:现场交定金的客户即可享受定金双倍返优惠;签单客户即可享受满10000元送2000元麦尔迈斯德式板式家具的优惠等。

袁瑞清

东易日盛家居体验馆将亮相

据悉,由中国家装业巨头东易日盛投资兴建的国际家居体验馆即将亮相郑州。据悉,该体验馆位于郑汴路中州大道黄金地段,将家装设计、产品展示及家具卖场融为一体,将打造一批不同风尚的实景样板间,面积达6000平方米。体验馆建成后,消费者将在设计师的引导下完成自己的家装设计,轻松拥有高品质家装解决方案。

国际家居体验馆的推出,是东易日盛打造高品质家居的又一重要举措。东易日盛自2003年进军中原以来,目前已在中高端市场取得了绝对优势。

李晶

做好自己最重要

“经济危机是将一些实力小的公司淘汰出局。一些‘老字号’的实力品牌,完全有能力应付各种挑战,并且做到逆势而上。危机到来,品牌装饰要做好自己,以不变应万变,顺应市场发展。”

——河南超凡装饰董事长 王健

早在去年年末,超凡装饰重新装修各门店,更换门头,更新店面形象,扩大店面规模,同时,斥重资打造超凡高端设计公设。为给中原百姓提供更加贴心的服务,新年伊始,超凡装饰东凤路超凡装饰广场也将开业。

在经济危机到来之时,一些企业缩减成本,而河南超凡装饰却并未缩减这部分被董事长王健称之为品牌发展的必要费用。春节期间,河南超凡装饰正常营业。王健在接受记者采访时表示,超凡将勤俭节约的精神落实到工作、生活细节上,但品牌发展所需要的、满足顾客需求的,超凡一点都不会吝啬。

最大目标就是稳

“对于装饰品牌来说,新的一年最大的目标就是稳。对于未来市场行情,谁都无法准确预测,而好品牌能做的就是继续深挖市场,将既有的好传统发扬,并积极寻找更多的发展机遇。”

——上海美巢装饰总经理孙蕾

在过去的一年里,上海美巢装饰取得了不俗的业绩。日前,上海美巢装饰总经理孙蕾在接受记者采访时表示,在新的一年里,上海美巢装饰要做到稳步发展,力争取得更大的成绩。

为继续深挖郑州的高端市场,4月份,上海美巢装饰淮海高端设计中心搬家至格拉姆国际中心。而对于今年的装饰风格,孙蕾也作出预测,今年市场上会多一些现代简约风格,现代、后现代都会更多的出现。“去年设计潮流是偏欧式的,原因在于去年市场上很多房子是大户型的。2007年的宏观政策让市场出现了很多的小户型,今年这部分房源将陆续交房,他们更加偏重现代简约的风格。”

贴心服务更务实

“经济环境不好,人们的家居装修消费也会变得务实起来,‘经济、耐用、实用’,永远是消费者追求的家装要求。一直致力于客户的个性化需求的品牌装饰企业,要努力为中原百姓提供更加智能化的家居服务,让倡导的贴心家居服务做得更加务实。”

——北京龙发装饰郑州公司总经理邹剑锋

国际、国内的专家纷纷预测此次金融危机将会在下半年缓解,北京龙发装饰郑州公司总经理邹剑锋认为,这也为企业发展提供了更多的机会。另外,市场大量刚性需求的存在,建材降价的影响,郑州市场的机会将会很多。

同时,邹剑锋还透露,北京龙发装饰在自身管理、产品创新上在新的一年里会再度加强,让客户更加方便、舒适,家居生活的创新也将更加务实,前两年已经开始实施的智能化家居生活,在今年龙发装饰的设计、装修过程中,根据客户的需求也将逐步普及,到时候,不少中原百姓花费不多,就可以在家里边做饭边看电视,还能电脑、电视的智能化互动。

晚报记者 熊维维



品质生活最真实

“高品质家居生活是所有居家人士内心最真实的追求。无论在何种市场形式下,人们对高品质生活的追求没有改变,而我们所倡导一种高品质的生活,在实际操作过程中不仅了解客户的基本需求,还深入了解客户文化背景、内心诉求、艺术格调等,真正为客户着想,以风格融会贯通,推荐给他适合的产品,设计出符合他个人家庭需求的生活氛围和空间。同时,还将国外环保材料和标准工艺引入全程化的服务当中,来实现高品质生活在中原的落地性。”

——河南东易日盛装饰董事长杨崇礼

新年伊始,有消息传来,东易日盛6000平方米的国际家居体验馆将落户郑州。谦虚、内敛的河南东易日盛装饰董事长杨崇礼,在接到记者的采访时,简洁地讲述了,一直坚持走高品质家居路线的东易日盛在新的一年里一如既往地给中原百姓提供最实质的高品质家居服务。



感悟责任

熊维维

去年冬天,经济不景气的一个寒冬,我拿到了新房钥匙。几分雀跃,终于有了自己的小窝。随后的整整一个月的时间里,都在为新家的装修而忙碌。

记得采访过的一位家居老总说过,爱他,就让他去装修,恨他,也让他去装修。

作为媒体家居版面的编辑,每天都与装修的人群打交道,而这种爱恨交织的感觉,在自己经历了一次装修过程后,再度深刻领悟。

为图省事,就把整个工程交给了一个做装饰的朋友。每天工作之余,总要抽空去现场看看,一心希望用自己的双眼见证自己的美居是如何被打造成型的。

可在一个星期之后,郁闷的我发誓,装修验收未完以前,不再去现场。因为在现场观看的那一周时间里,一些工程细节的不规范让人很不开心。

在做水电改造的时候,冷热水管共用一槽;在预先设计的热水器的开口上,却没有留下水管位置;刷漆时,上墙的涂料颜色和设计图有色差;在造型勾缝边,玻璃胶涂抹得很不均匀……

将这些看到的不满意,告诉了负责工程的朋友,他对我讲了一大堆道理,完全颠覆了以前我对装修工程基础知识的了解。最终,很无助的我只能扔下一句:那工程完工后,我再来看吧……

每天,都会接到反映家装情况的热线,有倾诉,有投诉,表扬之声甚少。在自己没有经历装修过程的时候,装修者的“挑剔”,让我觉得这个行业真是不容易。而当自己成为了装修者之后,我才认识到,在信息不对称的情况下,真正弱势的还是我们消费者。

我知道,在新的一年里,我们要做的还有很多。要通过“第一家居”的版面和文字,搭建一个行业与消费者互信的平台,来促进行业更加有序的发展,引导消费者更加智慧的装修……



想念春天

袁瑞清

过年回家,一些景象与记忆有色差。记忆中,乡下的家总是绿色的,那种郁郁葱葱的绿,没有杂质,很纯粹的绿,总给人一种欣欣向荣的感觉,这种感觉有种叫作“希望”的因子。

而冬天的家乡是萧瑟的,就像过去的2008年,一些不平凡的事件相互叠加,让人喘不过气来,很多人的心里都遍生荒草。于是在2008年的冬天里,很多人在想念春天,我也如此。

前几天,去影院看了正在热映的影片《疯狂的赛车》,搞笑之余,两个笨贼一段对话给我留下了一些印象,当“肥婆”出了更高的价格要他们杀“客户”李法拉时,两个毛贼顿时见钱眼开,改了主意,说:“利润高啊!用你的话来说——机会决定命运!”

“机会决定命运”,这话对于经历过2008年冷淡行情的家居业来说,同样适用。去年年底的一次采访中,问及各家装修公司对2009年的期待与计划之时,一些老总笑着说出了两个字:“活着”。可笑之余多少有些无奈,但却如实地反映出新的一年家居行业洗牌的深层意义。

此前几年中,飞速发展的家居行业带动了一大批小企业快速发展,大家都在呼喊“做大做强,以更强的核心竞争力淘汰其他企业”。而今,“只要活着就是成功”成了很多人的共识。显然,2009年里,家居企业又重新站在了同一起跑线上,抓住机会,“剩”者为王。

每一个新的年份的开始,我们都会习惯性地对未来进行畅想,也会规划这一年的征途。但2009年,“信心”显然是最重要的关键词。无论过往,抑或将来,我只想念春天,愿2009年的春天早日来临。

聘 社区主管:大专文凭;
社区服务人员:高中文凭;
要求:25岁-45岁,五官端正,身体健康,口齿清晰。
待遇:2000元-8000元,三金+法定假日+通讯费+带薪旅游。
张萃主管:13526706012