



# 经典卫浴样板间 轻松自由享受温馨生活



“流行原本没有趋势，都是随着人们的需要在不断变化。”浪鲸卫浴区域经理杜飞龙如是说。据他介绍，如今，陶瓷卫浴已经没有了那种以某几种品牌和风格为主导的流行趋势了，取而代之的是异彩纷呈、多样化的产品。

现在的超卫浴空间已完全不是以前那种死板封闭的小空间了，色彩、活力、创意……对于卫浴的装修现代人有着越来越高的要求，来看看下面几款浪鲸卫浴样板间吧，款款都是出挑设计，肯定有一款能受到您的青睐。



## 让所有人都用上高档卫浴

“董事长一字千金”——浪鲸卫浴第二届董事长签售活动周末上演

现场揭秘 董事长携手世界模特冠军亲临现场



浪鲸卫浴河南总代理高建章

本周末，浪鲸卫浴“董事长一字千金，全国亿元让利签售”河南站，将在郑汴路凤凰城二楼和商都路6号居然之家一楼分别上演。这是继去年浪鲸卫浴董事长签售活动取得骄人业绩后，2009年的再次启动。河南站作为全国首站，浪鲸卫浴河南总代理高建章表示，这次活动将会为炎热夏季的卫浴市场带来更多惊喜。

见习记者 万佳/文 晚报记者 师红涛/图

近年来，浪鲸卫浴悄然改变营销策略，变坐商为行商，加大营销力度，通过降低利润、扩大销量来刺激消费，增强消费者的信心。为了拉动内需，进行品牌推广，让消费者尊享超低价建材家居产品，浪鲸卫浴将在7月18-19日举办“董事长一字千金，全国亿元让利签售”活动。

据悉，本次活动将分别在郑汴路凤凰城二楼和商都路6号居然之家一楼举行。届时，除了一年仅一次的超低优惠措施外，世界模特冠

军、浪鲸形象大使李子宁也将亲临现场。

高建章介绍：“熟悉这次活动的人就会了解，浪鲸在选择签售产品时，拿出的全是畅销品和新品，并把价格降到最低。这次签售活动是第二届了，希望通过今年的活动，用更大力度的促销让河南的消费者熟悉浪鲸品牌，消费者只有先用了浪鲸，才能更好地树立起品牌知名度和美誉度。”高建章对这次的活动充满信心。

用最低的价格就能买到一流的卫浴产品，

的确让人心动，这也充分展现了浪鲸独有的气度。据悉，在本次活动中，原价3280元的座便器签售价499元；原价5600元的浴缸，签售价2399元；原价3500元的高档橡木浴室柜，签售价1399元；原价5890元高档橡木浴室柜签售价1999元；原价1980元的高档全铜花洒，签售价599元……这些仅是数百款浪鲸特价产品中的一部分，有些产品甚至突破极限达到1.5折。高建章还提出了“参加浪鲸7月18-19日的签售活动，将省一年工资”的口号。

品牌历程 十多年研发生产经验，出口八十多个国家和地区

浪鲸卫浴作为一家有着十多年卫浴研发生产经验的大型企业，在国际上可谓是有着盛名，出口到了80多个国家和地区，并且走向了产品研发全球化、营销战略全球化、服务承诺全球化的道路。同时在国内的市场占有率也居于前列，现已在全国范围建立了几百家专卖店，优势的品牌和优质的服务在行业内树立了良好的口碑，也得到了消费者一致认同。

浪鲸卫浴公司座落于有“中国陶都”之称的广东佛山市，佛山陶瓷有着悠久的历史，自古就有“石湾瓦，甲天下”的美誉，位于石湾的南风古灶几百年窑火不灭。近十几年来，凭借优越的地理位置，佛山积极引进国外先进技

术，结合源远流长的陶瓷文化发展现代陶瓷工业，迅速壮大，目前已成为国内最大的陶瓷、卫浴生产和营销基地。市内的两座标志性建筑：中国陶瓷城、华夏陶瓷城昭示了其中国陶都的胸怀和气魄。

在浪鲸卫浴区域经理杜飞龙的眼里，浪鲸的产品发展历程也印证了企业发展的历程，成就就是锐意创新的浪鲸人过去奋斗的结果，从一开始的单一产品线，到今天提出的“完整卫浴空间”概念，结合卫浴产品配套齐全的优势，专业打造整体卫浴体验空间。浪鲸强调龙头花洒、浴缸与瓷砖的整体搭配，把握卫生洁具的选择、色彩、光影乃至小物件配饰等整体功能

布局的要领，将单项卫浴产品的设计融入风格统一的整体环境。为满足不同阶层、不同个性人士的多样化需求，打造出不同艺术流派、不同内涵要素和不同设计风格的卫浴套间，并根据个人需要量身设计出个性化的卫浴空间。

“随着消费者生活水平提高，对卫浴的要求也越来越高，对休闲卫浴和卫浴品质的要求也有所提高。”高建章表示。浪鲸没有专门针对低端消费群体推产品，而是把原来比较高端的产品做到适宜的价格来应对当前环境，不是说把材质或者品质降下来去推给低端消费者，而是把高端的产品低价销售，真正让利予消费者。