

4月17日,由河南房地产业商会、极易家居装饰集团主办,河南东易力天装饰有限公司承办的2010年“力天杯”家装设计大奖赛启动仪式举行。据主办方介绍,此次大赛,将引进国际室内设计大赛经验,采用国际通行的比赛规划和评选办法,邀请国内顶尖设计大师、主管行业领导、著名艺术大学教授、时尚界权威人士、媒体嘉宾等共同担任大赛评委。大赛广邀省内家居行业从业设计师、艺术院校应届毕业生、家装爱好者等群体进行参赛。参赛作品方案为省内各大重点小区的重点户型方案,所提交的作品图纸要包括设计效果图和平面图等,并且要附上详细的设计及风格说明。

熊维维 文/图



## 东易日盛力天杯家装设计大奖赛启动 诚邀设计人才参赛

### ■现场语录

在本次大赛的启动仪式现场,部分评委嘉宾关于本次大赛的行业影响力进行了阐述。

我们有一句口号叫做“携手让中原家装与国际接轨”,提倡国际化的环保理念和设计理念,希望这次活动能够提升我们整个行业甚至社会方面,包括大学生的就业,设计行业从业人员的设计能力,以及装修公司整体的设计能力。——东易日盛装饰董事长杨崇礼

装饰设计属于艺术范畴,也是装修行业的灵魂,是体现装饰水平的关键,根据目前我省的情况来看,提高设计水平已经成为装饰行业的主要环节,可以说这场设计大赛就是抓住了行业的本

质。——河南省装饰装修行业办公室主任李小立

这次活动第一个特点,在文化理念方面是一个很大的理念,大家认同的一种设计文化的理念,如何走出一条新的设计文化理念;第二个是风格的提升;第三个就是为行业推出一批新人,为大学生就业提出了一个很好的平台,这很具有现实意义和历史意义。——河南省房地产业商会常务秘书长赵进京

什么是高品质的装修,这些装修怎么样才能为自己带来一些高品质的生活,很多家庭实际上无所适从,这次活动,能够把一些新的理念,新的风格,以及新的设计模式,新的方案推向市场,所以我觉得这对整个社会的各个家庭来说是一件幸事。——河南财经学院研究院常

务副院长李晓峰

设计实际上是对生活的一种总结,对生活的一种总和,很多业主把设计当成一种负担,其实不是的,如果一个好的设计师会根据你的职业个性爱好背景,然后根据空间的布局把他做一个有机完整的整合,这个整合的过程是完善你生活的整合,也是完善你家居环境这种舒适和环保的整合。——河南省建筑装饰设计商会执行会长兼秘书长魏金水

这次“力天杯”家装设计大赛的举办,将通过大赛发掘一批优秀的设计人才和设计作品,向行业不断地推荐更多更优秀的设计人才,推动行业向前发展,提高整个中原家居设计师的水平。——郑州工商联家装商会秘书长吴冷雨

## 线上网购享好礼 线下店面有返利 “低碳”曲美忙促销

日前,曲美家具“2010低碳战略”新闻发布会在北京拉开帷幕。曲美家具集团正式携手气候组织,达成家具业首家战略合作伙伴,领跑中国家居行业低碳经济发展。

### 牵手气候组织 联手淘宝网 行动赢得绿色

在曲美家具“2010低碳战略”新闻发布会上,曲美家具集团正式携手气候组织,同步联手国内最大的C2C平台——淘宝网,结成战略合作关系,电子商务全面升级,引领家居低碳消费时代。活动现场,四盏分别具有代表意义的“行业倡议”、“绿色运营”、“低碳营销”及“社会责任”明灯,相继点亮。各象征着曲美家具被中国家具协会托以重任、国家家具与室内环境质量监督检验中心对曲美家具的高度认可和支持、曲美家具战略合作伙伴——淘宝商城的全力合作、气候组织与曲美家具集团的

携手合作。

会场,气候组织大中华区总裁吴昌华在接受媒体采访时表示,并不是每一个企业都能成为气候组织的战略合作伙伴,而曲美家具“用行动赢得绿色”的低碳理念赢得了气候组织的认同。同时,对曲美家具集团高瞻远瞩的正确“低碳战略”发展规划,表示赞同与支持。

与会的淘宝商城CFO张勇也表示,淘宝将会与曲美家具展开积极探索的更深层次合作,一同努力搭建更加和谐、完善的“低碳”经济电子商务,网购质优平台。

### 网络商城升级 产品以旧换新 启动低碳促销

网络购物可以减少人们的出行,是“低碳”经济的绿色营销渠道。2009年,曲美家具成功开通“电子商务”绿色营销新模式,以减少人力、节约物力,最大限度地降低资源消耗为

出发点,从根源上降低商品的成本,开辟了“水泥+鼠标”低碳网络营销新模式。

2010年,曲美家具E世界网络商城“全新”升级,在线引领“低碳”家居消费E时代,缔造更富生命力的绿色消费平台,激励更多因爱而生的“低碳”力量!4月10日~5月10日,曲美家具展开为期一个月的“低碳”促销,活动期间购买曲美家具E世界网络商城和曲美家具淘宝旗舰店产品,满不同额度即可获赠不同精美礼品。同时,购买正价商品不仅可获得满1000直返300现金的折扣优惠,折后购物满10000元再享曲美家具集团总部送出的800元饰品。

另外,同期举行的促销活动中,曲美沙发以“旧”换“新”也全面启动,曲美家具面向全国征召使用过10年的曲美老沙发,抽取150位幸运客户进行免费以“旧”换“新”,真情回馈曲美家具老顾客。

熊维维

### 对话BOSS



**张杰强** 富林集团董事局主席、CEO、中国林产工业协会副理事长,事业涉及地板、木材、贸易、物业、地产等诸多行业,先后被评为中国优秀民营企业、中国木地板行业领军风云人物、中国木地板行业优秀贡献者、地板专家等。2006年,他凭借个人对艺术的独特理解,把艺术融入到地板当中,创新出魅力十足、颇有特色的艺术地板,影响巨大。除此,其对中国的慈善事业也作出了极大贡献,从1994年创业伊始先后捐资数百万,捐建希望小学、捐建图书馆等,是中国商业界、中国地板界不可多得的企业家、慈善家。

## 富林集团董事局主席张杰强畅谈地板革新潮流

# 地板也“艺术”

**问:**富林把2010年定为中国地板创新元年,而在家居产业中,地板属于消费比重高但又低关注度的产品,对于这样的功能性消费品,如何创新?

**张杰强:**地板不应该仅仅是一种功能性消费品,它应该是生活的一种时尚元素,就像时装和名表。我们要积极推动中国地板具有米兰、巴黎一样的时尚领导力,也需要推动行业具有硅谷一样的研发创新能力,只有这样,我们才能在未来的全球竞争中,掌握重要的话语权,中国已经错过了行业的全球发展机遇,我们不能错过中国地板行业的发展良机。

**问:**地板产品会不会每年都会有一个主流的趋势呢?如果有,那今年的地板产品的流行元素会有哪些?

**张杰强:**“时尚和艺术”是富林品牌不断追求的核心价值,这种价值的表现形式不仅仅只是体现在地板本身,更重要的是它还倡导一种时尚、优雅的生活方式。

其实对于地板本身而言,花样并不多,我们都集中在主题倡导与产品工艺、花色上。今天的低碳地板很流行也深受消费者追捧,那么我们就更多地在这一块挖掘时尚、挖掘艺术。

**问:**富林一直在进行跨界营销的尝试,包括上下游之间的纵深整合和跨行业的横向整合。可以举出一些案例吗?

**张杰强:**“合纵连横”其实是一个很普遍的营销策略,富林在这方面也一直探索,早在2000年后我们就开始与一些艺术设计公司合作,在地板表面工艺方面寻求突破;2007年,又与华南农业大学共同建立了博士后工作站,并建立了亚洲最大的地板研发基地,而在深度纵向方面也作出过很多努力,最早的时候我们与源头供应商合作;2008年开始着手与下游经销商合作,目前已经与全国13区域签订战略合作协议。

**问:**具体到今年富林在地板产品的开发上,会呈现出哪些特点?

**张杰强:**时尚、艺术、低碳。产品的整体表现形式将会更多地体现在实际经济价值与引导上。我们也将把纯产品理念提升到生活理念,用品牌的力量去细化市场。比如我们推出的8钻地板,就是以奢华和工艺作为企业产品的一个主流定位,代表着富林集团的高端品牌形象,当然也在某种程度上代表了中国木地板形象,我们的产品主流定位也会涉及这一块。

熊维维

## 中国·郑州首届建材家居 博览团购交易会5月登场

中国·郑州首届建材家居博览团购交易会5月亮相中原国际博览中心,数百名国内知名设计师齐聚现场免费为参展者提供装修方案,1000多种装饰材料、100多款家具、5000多幅实景样板间照片现场展示,全市100多个小区精品样板间免费参观。从主办方宜家网了解到,此次家博会共有数百个一线品牌参展,不仅有主流建材品牌圣象地板、生活家·巴洛克地板、大自然地板、安信地板、北美枫情地板、马可波罗、蒙娜丽莎、东鹏陶瓷、志邦橱柜、东方邦太整体橱柜、箭牌卫浴、惠达卫浴、浪鲸卫浴等争奇斗艳,更有知名家装公司集体亮相。准备装修的业主,家庭装修买齐可以节省3万以上。

另悉,此次家博会将更加重视家具企业的展示。家具业是整个家居领域中最具潜力的板块。一般在家装预算中,购买家具的开支也占了更大的比重,而家具业的发展现在还处于初级阶段。家具业拥有庞杂的专业门类,但在每个门类中,只有少数品牌形成了较强的影响力。因此,家博会计划设置专门的家具馆,让消费者有更好地了解家具企业的机会,帮助优秀的家具企业脱颖而出。同时,家博会将大力贯彻“下游带动上游”的产业发展理念,更好地发挥家装业对家具业的带动作用,推动整个产业链的共同繁荣,进而促进中部地区经济向上发展。

熊维维

### 一周居事

#### 瑞博文零利润征集60套环保样板房

即日起至28日,北京瑞博文装饰郑州分公司零利润征集60套新小区样板房环保家装工程。瑞博文顶级设计团队,免费为这60套家装工程进行一对一户型设计、预算。活动期间,来电或进店咨询均送精美礼品一份,送单即送名牌浴霸、微波炉、电饭煲、洗衣机、液晶电视、空调、冰箱、家居大礼包等。另外,选择269或369套餐赠送烟灶具一套,选择269套餐洁具升级为箭牌或浪鲸卫浴,免费赠送厨卫配套花片各一片。

李晶

#### 钟凯丽装饰上周末上演“东西会”

4月17日,本报大厦四楼会议室,一场主题为“东西会”的家装咨询活动举行。据南京钟凯丽装饰郑州公司总经理钟凯声介绍,钟凯丽装饰为预祝东风路店、农业路店即将正式开业,举办了此次回馈郑州地区业主的活动,分为东西两个会场。据了解,所有莅临现场的客户均获赠精美礼品一份,钟凯丽装饰针对近期郑州交房小区进行现场解析,并推出材料优劣辨别,施工工艺讲解等工艺讲座。同时,现场还特别推出“定金三倍返”活动。

师红涛

#### 博洛尼将推出三周年店庆活动

博洛尼三周年店庆盛宴将于4月25日出炉,六重豪礼直击春装市场,强势品牌阵容全新领跑中原新贵宜居生活。据悉,此次活动包括装修基金逐级赠;签单家装的客户还可享受设计费五折的绝佳优惠;博洛尼橱柜、内门、板式家具、沙发布艺、地板主材五大系列全线让利最高可享八八折;家装、产品消费满10万元,至尊红酒器免费赠;家装、产品消费满20万元及以上,高档骨瓷套装免费赠;预交家装或产品定金的客户,即可免费领取博洛尼专属套枕一个。

孟辉

#### 邦元·名匠整体衣柜郑州旗舰店开业

4月18日,由郑州德宜龙家居有限公司投资运营的广州邦元·名匠整体衣柜郑州旗舰店在郑汴路凤凰城南城隆重开业。恰逢东方邦太橱柜七周年店庆,此次邦元·名匠整体衣柜郑州旗舰店开业总裁签售活动与之形成互动。活动期间,广州邦元·名匠整体衣柜全场七三折,满额即有礼品赠送。据了解,活动当天,签单达十几单,金额100多万。

李晶

#### 瑞士卢森地板举行巡演签售

4月24日,郑州居然之家,瑞士卢森地板形象代言人Franz Keller,将携瑞士卢森的全球畅销花色,进行两个小时的巡演签售,最优惠的价格,原汁原味的瑞士阿尔卑斯长号演奏,会带给中原消费者别样的体验。据了解,此次巡演活动由瑞士卢森工厂直接发起,购买瑞士卢森地板并参与活动就能获得“瑞士圣博纳犬”军刀,并有机会获得与Franz Keller的合影签名照片。

孟辉