

随意居12岁送年度最大优惠



随意居装饰发起的生态工程节吸引广大市民现场咨询。

上周,随意居装饰发起的生态工程节受到市场热捧,赢得众多客户的一致好评,现场签单火爆。为延续这股热潮,随意居装饰将开赴生态节系列第三场——生态材料节,于2011年1月2日举行,并聘请专家进行生态材料的技术讲座,为业主挑选材料指点迷津。

据悉,此次生态节恰逢随意居装饰成立12周年,为感恩回馈消费者一如既往的支持,随意居将提供成立至今史上力度最大的优惠,如50000元生态大奖,生态设计费全年最低,5180元生态大礼包、500万主材大派送等,以便让更多的人了解生态家、体验生态家。

12年来,随意居凭借卓越的设计和品质取得了多个突破,如实施“先行赔付”,成为湖南首家交纳50万装修质保金的装饰企业;研发出“自助式家庭装修软件”,让消费者装修一目了然;完成传统家装到“整体精装”的转型,实现家装各产业链的整合;国内首创“生态家”体系工程,成为国内首批低碳家装试点企业,也是随意居的核心竞争力所在。

随意居董事彭小堃表示,随意居很早之前就率先在行业内提出了这一理念,推出的《生态家装修专业建议书》更是掀起一阵“生态风”,现今已成为随意居的一大品牌标识。

彭小堃介绍道,“为了打造‘生态家’体系工程,早在2006年我们的研发团队就专

程前往日本、欧洲等各国考察。历时一年,随意居成功研发出包含设计、材料、工艺、高科技设备等多方面因素的‘生态家’体系工程,并在中国工商局成功注册。”

生态家体系工程的成功研发,是随意居实现传统家装到生态家装的又一大转型。随意居致力于打造“融装修、家具、地板、私家花园、软装配饰于一体”的全房实木装修,使整个空间充斥浑然天成的生态魅力。

彭小堃介绍,今年随意居还引进了霍尼韦尔智能家居系统,提升了随意居生态家的高科技含量,他表示,“让每一个顾客享受健康、享受生态,让生态家赶超日本与欧洲等国家的先进技术水平,是随意居一直以来坚持不懈的目标。”■记者 白娜

天力管 专家服务专栏

隐蔽工程的重要性(二)

给水管道作为家庭装修隐蔽工程做人体的血管,如出现问题虽不会对人的生命构成直接威胁,但“水漫金山”的时候,不管是高档地板、最高档装修,都要拆开重修,甚至还严重影响楼下或隔壁邻居,造成邻里纠纷。因此大家应非常重视水管的选材和安装质量,但仅重视这两项还不够,管道的走向和设计是绝不可轻视的重要环节。从国内外的规范、规程或行规实践来看,室内给水管道走向宜从顶部或沿墙敷设,不宜地坪埋敷。



圣诞节,十六铺家居16元开拍

位于五一大道中天广场的十六铺家居,在12月24日至26日将推出圣诞有豪礼活动,每天特供9款商品超值特价16元竞拍,且上午、下午各开展一次。

“临近年底,十六铺将陆续推出多重惊喜和好礼。”十六铺家居负责人田益表示,这次参与圣诞竞拍活动的商品包括床上用品、办公用品、儿童用品及冬日特选商品共45款,且每款商品原价均在百元以上。

同时,即日起至2011年1月28日,十六铺还将开展网上团购活动,消费者凭网购手机券可任意消费3种价位的特选商品。

买满一定额度还能享受相应优惠特权。田益介绍道,消费者买满166元,加1元后可换购价值66元的商品一件;满500元加1元可换购价值166元的商品。满1000元、2000元、5000元者均可享受更大程度的减免和1元换购商品,“消费越多,享受折扣越多,可换购的商品价值也越大。” ■董轩

“内修外拓”求发展,共谋橱柜“大未来”

日前,由全国工商联家具装饰业商会橱柜专委会主办的“魅力长沙·2010中国橱柜行业年会”在长沙举行。本届年会行业专家汇聚一堂,共同探讨中国橱柜行业存在的问题与解决之道,共谋中国橱柜产业的大未来。全国工商联家具装饰业商会橱柜专业委员会会长、广东欧派家居集团董事长姚良松出席了本次年会。作为家居界权威人士,姚良松如何看待2011年的宏观经济走势?欧派集团在2011年又有什么大的动作?为此,记者对姚良松进行了采访。

记者:在2010年的市场环境下,欧派家居集团的应对无疑是卓有成效的,那么您如何预测即将到来的2011年的宏观经济走势,以及对家居行业特别是橱柜行业的影响?

姚良松:2011年是国家“十二五规划”的开局之年,国家从注重经济增速转向关注经济发展的质量,同时房地产行业不会只是暂时的调控,这一轮的调控可能会影响到以后的房地产的走向。

处在下游的家居行业在这样的市场环境下,将继续着

产业升级与市场格局的变革,整个行业会进入一个发展缓慢的“盘整期”。这样的外部市场环境需要广大橱柜企业改变思路,以全新思维前行。

记者:可以透露一下在2011年欧派家居集团的发展规划吗?

姚良松:2011年,欧派家居集团要基本完成名牌战略计划,初步建立欧派名牌体系,集团完成年度产销额35至40亿元。同时欧派也希望能以自己的经验和成果,带动国内整个家居行业特别是橱柜业

提升品牌、走向世界。

记者:您对橱柜乃至整个家居行业未来发展有什么看法?

姚良松:随着中国经济的发展,橱柜将走进更多的家庭,同时由于中西部城市的橱柜市场规模比较初级,竞争还不充分,孕育着巨大的空间和上升的潜力。目前,泛家居行业缺少一个像海尔、华为那样的世界级明星企业,未来的发展形势,将为打造“世界级”泛家居企业提供良好的外部条件。 ■记者 王健

“三年内成为国内橱柜的主流品牌”

——专访艾度·巨迪品牌运营及管理机构总监肖文波

在刚刚闭幕的2010中国橱柜行业年会上,艾度·巨迪橱柜一举荣膺“最佳橱柜产品奖”、“全国十大设计金奖品牌”等七项重量级大奖,成为本次年会上最耀眼的光芒。

连续七年在湖南市场遥遥领先的销售业绩,成千上万名用户的鼎力支持,是艾度·巨迪成功的坚实基础。创立11年来,巨迪凭借“高品质产品及服务”的经营宗旨,成功实现了超常规的跳跃式发展,在湖南省各大地级城市及重点县城都开设了专卖店,且销售量

及知名度位居当地市场前茅,由此树立了湖南橱柜业的标杆地位。

多年来,巨迪已斩获诸多荣誉,特别是近年来,巨迪相继捧回的象征着橱柜业顶级荣誉的“中国厨柜20强”、“中国厨柜行业最具影响力十大品牌”等,并成为湖南厨柜业中首批获得“湖南名牌产品”称号的企业,巨迪橱柜的品牌发展在业内外声名鹊起,王者风范渐成气候,成为湖南橱柜业的骄傲。本报记者携带年会热门话题,专访了艾度·巨迪品牌运营及管理机构总监肖文波。

访谈实录:

【记者】这次橱柜年会是历史上参会企业最多、规模最大的一次盛会,也是行业人士和与会嘉宾公认的一次甚为成功的年会。巨迪作为承办企业也提供了很大的支持,请问这次承办年会对于湖南橱柜企业来说有什么深远意义?

【肖文波】:谢谢各位对这次年会的认可!年会的成功是我们与主办方及各界同仁共同努力付出的结果。作为内地橱柜企业能争取到这个承办权,能为行业做一点贡献,尽一点绵薄之力,对我们企业来讲是一件非常荣幸的事情。

这个年会今年能够在长沙举办,业内所有同行们都觉得是重点发展中西部的时候了,中西部市场是一个非常庞大的市场,市场前景十分乐观,而长沙又是中西部的核心城市之一,所以选定于此,这是中西部橱柜企业发展的契机,也将加速中西部企业布局全国、快速扩张的进程。

【记者】艾度巨迪橱柜在本次年会上获得了很多重量级奖项,您怎么看待这些荣誉?未来,巨迪的发展规划又是什么?

【肖文波】:这些荣誉,是对艾度·巨迪及湖南橱柜业品牌价值和综合实力的认可和表彰!十多年的行业经验积累、数万用户的支持,已经让艾度·巨迪具备了很强的基础,是当之无愧的全国十强品牌。发展至今,艾度·巨迪已经在湖南本土市场构建了全面的销售渠道,如长沙直营专卖店、湖南境内的50家加盟店,以及强势的工程配套合作网络。现在,艾度·巨迪还有自己独立的研发机构,并与各大高校建立了联合研发及人才战略合作关系;建立了规模化的现代化生产基地;培养和储备了大量优秀的人才,已经具备了向全国扩张的实力和基础,在三年内形成国内主流名牌橱柜是一定可以的。

【记者】向全国扩张是巨迪未

来的发展战略,那近两年,你们在外埠市场上有具体的发展计划吗?

【肖文波】:有,比如说明年,主要会发展周边的几个省、区,如湖北、广西、江西、云南以及四川和贵州。我们希望一个省一个省的做,开一家店能够存活一家店,到今天为止,我们所开的店,成活率是95%,这也是我们一直以来的经营追求。

【记者】今年政府对房地产进行了严厉的调控,这对你们企业有影响吗?

【肖文波】:应该说能感觉到影响,今年在同行中被称之为“寒冬”。确实我们也有这种感觉,现在市场应该在去年的基础上还是有所增长,但是增长幅度没有早两年那么大。但对于巨迪整个品牌来讲,发展速度加上我们新增的市场,增长速度依然还是非常快的,我相信市场的大趋势应该很快会变好。

【记者】我了解到,这次年会

期间,有很多嘉宾参观了艾度(德国)巨迪橱柜臻品殿,并公认为是中国高端橱柜标杆性体验店。那么,巨迪高端店的出现,是否意味着艾度·巨迪品牌的提升,或是另一种思路的尝试?

【肖文波】:其实,湖南橱柜市场以中端产品销售为主,高端需求正初显状态。我们的品牌在消费者心中一直是中高端的品牌感觉,原来的专卖店很长一段时间已经不能满足现有消费群体的需求,打造一个高端橱柜卖场,一是顺应市场的需求,二是艾度·巨迪品牌价值提升的战略性举措。

【记者】最后是一个相对隐私的问题,我了解到肖总原来是一个拥有硕士学位的大学老师,有一个一般人都认同的阳光职业,而且您本人非常年轻,为什么会放弃那些而改行从事橱柜经营?

【肖文波】:谢谢你的关心!其实我也是一不小心进入了这个行业,是一边做一边爱上这个行

业。每个人的职业很多的时候是因为环境而导致的。至今,我非常看好这个行业,也非常热爱这个行业,也非常珍惜今天取得的一些成绩。我相信我会为了橱柜业,折腾一辈子。

■记者 白娜 董华

