

地板促销手段花里胡哨 消费者要睁大眼辨仔细

地板销售旺季逐步临近,市场上的各种促销活动可谓五花八门、层出不穷。江苏省木材行业协会秘书长吴边在接受记者采访时说,有一些商家分明是在玩噱头,遇到那些狂夸海口促销的,消费者要格外小心,仔细辨别。据悉,为了让消费者买到货真价实的放心地板,9月5日至8日,江苏省木材行业协会主办的“第三届江苏地板博览会”将在南京市规划建设展览馆举行。

不要贪图小便宜上大当

一位业内人士透露,商家搞促销本身无可厚非,但其中有一些挂羊头买狗肉,或者短斤少两的事,就非常不地道了。比如,一些地板商家在促销前一天,所有的价格标签都是重新换上的,上面标注的价格都要比促销前高,促销给消费者打的折扣实际上已经算到底价里了;再比如一些商家号称包安装,但实际上安装费已经算入地板价格;有些包保养更是空中楼阁,一般就是安装后帮业主打一次地板蜡,以后保养一次收一次费用。

江苏省木材行业协会秘书长吴边还告诉记者,由于

地板原材料上涨,地板成本也不可避免地上涨,如果促销阶段购买的地板价格过于便宜,那就要注意了。商家不会拿次品或者仓库积压货来处理销售?毕竟天下没有免费午餐,消费者不要为贪图一时的便宜,而上那些不法商家的当。

地板博览会可买放心地板

“到第三届江苏地板博览会上来,就能买到有保证的地板。”据江苏省木材行业协会秘书长吴边介绍,本次地板博览会,他们联合了其他省市兄弟木材行业协会,精心挑选近30家优秀会员地板企业,均以出厂价销售,这样完全回避了总代理、

经销商、卖场等众多中间环节,直接把实惠带给南京的消费者。吴边说,此次地板博览会的优势在于地板销售模式的创新,它建立了地板工厂与消费者面对面的直接平台,创造性地建起“工厂——消费者”这样一条销售链。从而打破了“工厂——经销商——专卖店——消费者”这样传统的地板销售模式。如此一来,消费者与工厂零距离接触,就可以真正得到实实在在的工厂价。吴边说,这种销售模式只有在协会组织的地板博览会上才有可能实现,希望与工厂零距离接触并享受工厂价的消费者,切不可错过这次地板博览会的盛宴。 快报记者 陈勇民

读者陈先生问:我家的实木地板色差比较严重,我向商家反映了,可他们说这是正常现象,说国家标准里都没有要求,想请问是不是这样?

专家解答:实木地板的原料是天然木材,其中绝大部分材种的芯材和边材颜色都有差别,这是木材自然的结构,是自然的本色。因此,针对这一问题,国家标

准中的确没有要求。

消费者如果喜欢均匀相近的颜色,可以在铺设前跟工人说明,让他们将颜色相近的地板铺在一起,把色差较大的地板铺在家具下面或者房间角落处,这样看上去就不会太乱。

本期主持 快报记者 王燕
咨询热线:
84783628 84783564



老窦谈家装 (十二)

真正老牌家装企业:细节之处见真功



南京家装行业资深专家
南木大大装饰总经理

窦华伟

细心的消费者不难发现,南京的家装市场风起云涌,一片繁华景象。但经过十多年的市场洗礼,能坚持下来的老企业却并没有多少,按着门头都能数得过来,究其原因,还是取决于一个企业的发展思路和经营之道。一些本初过硬的老企业往往栽于市井之间,入彀含羞,不中张场却忙于做工。虽然消费者更乐意接受选择他们脚踏破鞋无碍处。因此我认为,一个真正负责的老家装品牌不应该只埋头挣自己的小钱,还要敢于来大声疾呼,向家装行业的欺骗手段和浮躁之风宣战。实事求是地告诉消费者,呈现不是靠“炒”出来,而永远只能靠“做”出来的。而“做”的真谛就是在细节上追求尽善尽美,而细节就是经验的积累,决定家装优劣的关键,也是老企业的核心竞争力。

家装其实是一个非常琐碎的过程,从水电隐蔽工程开始就要小心谨慎,不能有任性的马虎大意。水落安装一定要给业主留下原始的实景资料以便日后检修,防水层处理一定要一步到位,千万不要少做漏做,特别是卫生间、封闭阳台的墙面,防水问题更要优先考虑,否则后期开裂,一定要与业主沟通清楚,在后期安装玻璃隔断、移门等需要在墙面打孔时能提前避免打到地下预埋的管线;墙顶开槽也不必整齐划一,最好是天穿交错,否则以后乳胶漆反而容易开裂。开关面板插座一定要多预留几个,谁也不清楚未来家里又要增添什么新的电器;阳台上储物柜门板最好不用实木或其他板材,可选用铝塑板等,避免阳光暴晒出现开裂变色现象;卫生间等吊顶用的角钢材料最好要做防锈处理,否则时间一长,天花成了花脸;在空间设计上最好不要出现什么死角,不仅浪费空间,也不易打扫,日久必将成为卫生的死角;厨房橱柜的台面一定要多增加些支撑面,否则时间一长,肯定会发生变形;墙面乳胶漆特别是老房一定要做底漆才能防止原墙的脱落,而不能图省事,否则容易出现起皮等现象;在做木制品表面油漆的时候,不仅要现场干净,更要把握好天气和时间,才能做出细腻、顺滑的手感,不能盲目抢工期等,装修细节不神改变,再此也不必一一赘述。

细节之处见真功,细节之处分成败。一件完美的装修作品不仅来自设计师的匠心独具和施工人员的精益求精,更在于对细节的重视。我常常告诫我们的员工,老百姓花几十万甚至上百万买套房子不容易,有的甚至是一辈子的心血,把房子交给我们就是对我们的一种莫大的信任。千万不要随意的所欲,敷衍了事,否则就是犯罪,永远不可原谅。多考虑业主的困难,多为业主着想,才能赢得业主真正的认可和信任!

老窦家装顾问: 13327808153

南木大大装饰

成立于1991年 源自南京木器厂

地址: 珠江路88号新世界中心A座3115室
电话: 025-84705761 84706953

买地板到地博会

唯一工厂直接进驻,享受真正工厂实价; 唯一品牌地板竞技,选购地板半天搞定; 唯一木业协会监督,严格把关售后无忧

盛宴「秋季」第3届江苏地板博览会

2008.9.5-9.8 南京市规划建设展览馆

30家品牌地板工厂PK南京 权威·放心·工厂价

报名方式: 发送短信报名或持本广告至展会现场,即可获“家居健康帮手大礼包”一份,签单更可参加幸运转盘抽奖,有机会获得4999元豪华大奖。(短信发送“姓名+618”至15051893600)

展会直通热线/ 025-85428353

欢迎登陆 Http://www.wood.org.cn

- ◆ 主办: 江苏省木材行业协会
- ◆ 荣誉主办: 中国林产工业协会
- ◆ 协办: 南京市木材行业协会/常州市地板协会/湖北省地板协会/浙江省地板行业协会/辽宁省家具协会地板专业委员会/上海市建筑材料行业协会地板专业委员会/浙江南海地板协会
- ◆ 参展品牌: 惠尔地板/爱诺法赛地板/柏林地板超市/李洋地板卖场/鑫园地板/大卫地板/久盛地板/格林地板/上臣地板/生活家地板/凯牌地板/南美风情地板/格森地板/歌雅地板/瑞龙地板/润扬地板/世康地板/苏远特地板/宏耐地板/德品地板/一方地板/猴王地板/博业地板翻新专家/帝彩地板

