

救市兴市各有招 孰优孰劣你评说

在全球性金融危机的大背景下,救市、兴市就成了从美国、欧洲到国内,从金融、地产到各行各业最为关注的问题。最近一段时间,南京各大家居卖场也在积极行动,以各种各样的方式为市场的活跃进行着努力。《居家》记者将南京五大家居卖场的兴市举措与你分享,究竟哪家更能获得消费者的青睐呢?欢迎您积极参与我们的讨论。



红星美凯龙董事长兼 CEO 车建新(左)、居然之家董事长张学武签署战略合作协议

石林家居带您看家具工厂

2009年,石林家居广场实木家具直销中心迈入第三个年头。靠着“工厂直销”的价格优势,实木家具直销中心受到了不少消费者的喜爱。2009年初,不少家具厂家和经销商对于家居市场的信心产生了动摇,“如何稳定商户信心,保证实木家具直销中心销售业绩”成为石林家居广场新的目标,“商场带您看工厂”便成为2009年兴市计划中的第一枪。

石林家居广场总经理吴远航说:“‘看工厂活动’在选择合作商户方面有着严格的标准,首先必须在南京当地有生产基地且达到相应的生产规模;第二,产品在市场上必须享有一定的知名度和美誉度;第三,产品质量过硬,企业管理严格。”“看工厂活动”一经发布,消费者报名踊跃。上周六,石林家居广场便带领20多位消费者前去江宁百工家具有限公司探访,该公司拥有新明科和百工两大系列实木家具。吴远航说,看家具工厂以后将成为常态,他们每周末都会组织这样的活动。“厂方资深专家会全面向顾客讲解实木家具从选材、生产到质检的过程,消费者在购买实木家具时不但能知其然,更能知其所以然。”

高力免费直通车升级换代

新春伊始,高力家具港在免费直通车上做了文章,将他们的直通车升级换代。

高力家具港相关负责人说:“推出直通车的初衷是为消费者购买家具提供方便,但是经过几年的发展,我们发现第一代直通车存在一些弊端。”直通车一般是定时定点接送消费者,往往会造成有些消费者无法享受到直通车的服务,而且直通车无论有没有消费者,都是按既定线路发车,造成了一定的资源浪费。经过调整,高力国际家具港购买了一批汽车,成立免费直通车车队,并事先确定若干个接送点,向社会公布热线,只要有顾客打来电话,就将派出车辆至接送点接送。

本次高力家具港确定的直通车接送点一共有5个,包括迈

泉桥地铁站、40路和11路月苑总站、318路和38路以及35路五塘广场总站、仙林学衡路华润苏果门前、93路红山总站。经过一段时间的运行摸索后,高力将在上述5个接送点的基础上扩大到50个,甚至实行主城区全面接送,最大程度为顾客提供方便。

石林家家启动千万贴补

价格竞争向来是市场竞争中最常运用的手段,在新年的第一轮促销中,就有不少家居卖场打出了他们最擅长的“价格牌”,但是这些“价格牌”通通披上了“关怀”的外衣。

2月18日,石林家家广场将“2009年度千万现金贴补计划”向社会发布,并表示在今年首场营销活动中,就要动用100万~300万贴补基金。

石林家家企划总监胡海洪说:“‘贴补’是目前大家耳熟能详的词,国家陆续出台了刺激经济增长的一系列计划,各地方也制定了各种贴补计划,家居卖场也希望通过贴补的形式,来振兴今年的市场。”相比较过去的营销活动,贴补计划价格层面的内容并没有太大改变,但是沾上“贴补”二字,是想让广大消费者知道商家也会想方设法减轻他们的压力。

红星美凯龙发500万消费券

2月20日,家居建材流通业两大著名连锁品牌红星美凯龙与居然之家在北京联合召开新闻发布会,宣布双方自2009年起结成战略合作伙伴关系,以以身作则,为倡导与维护中国家居流通业健康稳定的发展共同努力。

在南京,为了积极响应南京市政府提出的“消费推动年”计划,借助政府支持及南京市装饰行业协会的力量,2月21日~3月8日,红星美凯龙卡子门店将发放500万消费券给广大市民,以刺激家居消费。据悉,市民只要凭个人身份证等有效证件,便可到商场领取一份总额为2000元的消费券,活动期间可以抵现金。

上周末,红星美凯龙卡子门店客流量达到7000人次以上,消费者争取消费券的热情之高,令红星美凯龙店相关负责人感触颇深,红星美凯龙卡

子门店总经理郭佑社说:“无论经济形势如何,红星美凯龙都会最大程度地满足广大南京市民的需求,同时也真心地希望每一位朋友都能用心爱家。”据了解,红星美凯龙仅剩少量消费券,如有需求请抓紧时间前去领取。

宜家要同消费者一起省钱

“连天阴雨,是否挡住了你来宜家的步伐?”前些天,收到宜家发来的信息,虽然只是一条寻常的促销信息,但还是有一丝感动。在不少人表示要缩减开销的时候,宜家也站到消费者一边,表示要跟大家“一起省钱”。

据悉,3月份,宜家中国将推出覆盖100多种产品更低价格。宜家中国零售经理吉丽安女士表示:“随着宜家在中国更多城市的稳步发展,采购量也随之增大,更多的采购量为我们带来了更低的采购价格。除了扩大采购量,宜家还通过把产品直接运输到就近商场的的方式节约运输和中转成本。此外,更好的包装方式也帮助我们节省了运费。”以毕利书架为例,在改进了平板包装后,一个四十尺的集装箱可以多装100多个,于是,它便从699元降到了499元。

宜家南京店店长路军说:“与此前的短期促销不同,此次的价格让利是长期性的价格调整,目标是不断创造让消费者省钱的机会。”

据悉,从现在开始至5月10日,只要是宜家俱乐部会员,凡一次性购买厨房橱柜及内部配件系列(含电器)满14000元,即可获赠1000元的宜家购物券。

互动参与

以上的兴市措施,在您心目中能打到多少分?您最想获得怎样的价格优惠和服务政策呢?为了给广大读者提供一个优惠放心的购物平台,快报《居家》每个月都将联合相关家居卖场,举办家居用品促销活动,欢迎您将最想购买的产品和最想获得的优惠方式告诉我们。

参与热线:025-84783564 快报记者 童婷婷

工程不转包、报价更明朗——嘉怡装饰让你放心装修

“工程队好不好?报价中有没有猫腻?这些都是打算装修的业主最为担心的问题。由于目前家装市场比较混乱,工程队的施工水平参差不齐,用材五花八门,报价更是相差甚远。为此,嘉怡装饰总经理曾兵建议消费者要多比较。”

有自己稳定的施工队伍

家装投诉一直居高不下,有调查显示,工程转包是罪魁祸首。“为此,我们所有的工程均不转包,所有工人均跟公司直接签约。”嘉怡装饰总经理曾兵告诉记者,即使不开工,公司也会按月发给工人薪水。“工人的稳定性,是一个公司工程质量得以稳定的保障。”

曾兵介绍说,工人的流动性大,会给工程管理带来很多麻烦。工人在施工时不会考虑质量不好可能带来的负面影响,

不会把家装公司的品牌当回事,能糊则糊。为了赶工期或者多赚钱,偷工减料的事情时有发生。如此一来,家装工程的质量就难以保证。“我们的施工队伍十分稳定,不只如此,我们还经常进行员工培训,并对所有工程进行严格的监督管理。”曾兵给记者举了个例子,“曾经有一个业主是五年前装修的,五年后工程出现了一些小问题,帮他维修的还是五年前帮他装修的工人。”

据悉,为了提高客户满意度,让工程做得更完美,在每户工程结束时,嘉怡都会请业主填写一份施工满意度调查表,其中便包含对设计师和工人服务质量的调查。公司对设计师和工人的考核,需与业主反馈相结合,加以奖惩。“作为一家以诚信为本的装饰公司,公司设计师会为客户算好每一分钱,核好每一个工程量,遵守每一份承诺。工人都由公司直接管理,不会存在转包等不规范现象。”

材料统一配送货真价实

对于半包、全包的业主来说,材料上的猫腻是防不胜防的。今天看到的还是300元/桶的乳胶漆,很可能到明天只有桶是真的,漆已经被“狸猫换太子”了,而这也是一些项目经理的赚钱法门。“一般来说,项目经理是不做具体工作的,他们只负责家装材料的采购。为了能有更多的收入,他们就会在材料上要心眼,以次充好、偷梁换柱都很常见。”

嘉怡装饰总经理曾兵指出,为了杜绝这种现象,嘉怡装饰一直坚持材料统一配送,公司与品

牌材料商直接合作。购买什么品牌的材料,购买多少、以什么价格购买,都由公司统一确定。另外,每个家装工程需要使用什么材料,用量多少也都有专门的工作人员负责核算。“材料究竟用了多少,我们也有专人监督,以避免工人克扣材料。”

由于所有材料均由公司统一配送,减少了中间流通环节,不仅避免了劣质材料影响施工质量的现象出现,还在一定程度上解决了工人偷换材料获取差价的问题,装修工程的品质也有保障。 王燕

小贴士

南京嘉怡装饰设计有限公司

地址:建宁路22号亚都大厦913室

联系电话:025-86971608、86971618

西祠版址: http://b763876.xici.net

老窦谈家装(十八) 你家的装修到底该花多少钱?



南京家装行业资深专家 南木大大装饰总经理 窦作

十有八九的客户现在最关心的是,装修到底该花多少钱?不如直白地问:装修到底该花多少钱?说实话,没有房子,不知道用什么材料,不知道要买什么东西,我怕张口就乱说,岂不成了算命先生?家家搞装修,户户都不同,不同经济实力,不同个人品位,一个八九十平米的房子,花个两三万简装一下也可以住,花个二三十万也不稀奇。很多业主仅凭直觉来判断公司价格高低诚信好坏,也免不了以可乘之机。不是想省钱吗?现在市

场上一口价,最低价谁都是,一旦进了他们的套,吃亏上当方是起。

很多业主不懂装修,更不懂选材,只能凭感觉,人云亦云。对于花多少钱往往只知怕贵怕穷,却不知道怎样把钱花在刀刃上,该省的省,该花的要花,造成了不必要的浪费。装修要精打细算,更先算大账,再算小账。什么是大账?就是选材,选材要选大头的三部分:这里面的差价和对号入座。这里面的产品贵而不实,如果轻信商家的忽悠盲目真买,怎不致冤大头连连。拿实木地板来说,有人偏爱实木地板被叫,与普通实木地板相比而价差几百块钱,光这一项就多花上万元,真没有必要,这也是存在人们意识里最大均装修误区之一。还有人天能不算小账,乳胶漆差个两三块钱就认为出错了,其实家具油漆只多花出几百块钱,与乳胶漆相比,真是小巫见大巫。反过来像电线、开关插座、龙头、滑轮、门铰等使用频繁的产品一旦出问题麻烦不断,宁肯多花点钱也值。掌握这个原则,控制装修成本就能游刃有余,大概花多少钱心中有数了。因此,比较报价要看差在哪里,看看材料有没有不同,资金安排

是不是合理,看看施工人员的工艺及工艺标准后再下结论,同样的材料不同的工艺往往差价却大相径庭,单比价格是没有用的,这也正是装修公司差别所在,为什么有的公司要关门,有的公司能长久?这就是差别,这就是竞争力。到今年我们干了不少20年,工人大多是南大出身的老师傅,做不好就干白扔脑袋。建议业主多看多问多了解,不能只相信数字。另外,装修投入是能够和房子价值相匹配,价值100万的房子你装两三万块钱,就有点暴殄天物了。

总之,现在钱难赚,装修一次不容易,能省点就省点,但是装修又不能要工不同,它看不出来,只能等装完了才知道好坏。这是装修公司,就越来越难做了,争取一点永远,不要为省钱使用一些假冒伪劣材料,找一些不太靠谱的工头,以牺牲身体健康和装修品质为代价,那不叫省钱,是跟自己过不去。居家过日子,装修也不必乱花钱,钱要用到最关键的地方,做到简洁、环保、舒适就好。值得装修的人,找一家负责任的公司,花5万块钱就能装出10万元的效果一点都不夸张。(请继续关注本栏目,如有家装问题,欢迎垂询)

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

二手房装修不妨从局部做起

二手房局部装修已是京、沪等地家装企业扩大经营范围的一项重要举措,日前,南京有一家家居建材卖场也打起了二手房局部装修的主意。

二手房局部装修不再为难

要做二手房局部装修的是好美家建材超市南京店,店长陈金贵告诉记者,在与客户交流时,他发现了一个令很多业主苦恼的问题。“有的客户说,老房子住了好多年了,看到别人家的新式橱柜,不禁也想换一个,但是没有家装公司愿意

只装修厨房。”

心里想着装修翻新,却苦于找不到合适的装修队伍,消费者对于局部装修的需求,促使好美家决心要开辟新战场。“以后,有需要进行二手房装修和二手房局部装修的,在好美家都能得到完美的解决。”

周末举办局部装修咨询会

“现在各种家居用品更新换代很快,功能更好、外观更美的产品层出不穷,可以采用局部装修来完善自己的居住环境,而不一定非得完全推倒

重来。”

针对即将开拓的二手房局部装修市场,陈金贵显得很有信心。“二手房局部装修是个不错的创意,既能满足消费者的需求,又能带动超市商户的销售。装修业务依赖建材超市的实力,既能节约成本,又能给消费者提供实惠。”

据了解,本周六,好美家建材超市将举办“二手房局部装修现场咨询会”,二手房装修队伍中的精英成员将现场解答消费者的各种疑问。 快报记者 童婷婷