

# 设计工作室纷纷驻扎淘宝网设计频道,低至20元/m<sup>2</sup>的设计费令人心动—— 网上设计能让设计师回扣走远?

住房装修过程中,设计师是灵魂人物,可是只要请了设计师,您的新房地址被报到材料商处,无论您是否请设计师陪购,材料商都不敢再给业主放价,因为还要留出设计师的回扣。多年来,设计师回扣就像家装界的“毒瘤”,想切除都无从下手。

但记者近日发现,以淘宝为代表的一批设计网店正在兴起。如果请一个网上的公司设计出图,再拿给家装公司或项目经理施工……那是不是就可以避开设计师拿回扣的魔爪?就此,记者展开了一系列的调查。

## 【现象分析】 网购设计图看上去挺美

由于家具、瓷砖、卫浴、地板、橱柜等“大家伙”的材质外观均需眼见为实,在淘宝网家居频道,交易火的仍仅限于灯具、开关、挂件等一些“小物件”,家装的价格利润依然难以透明。但记者近日发现,淘宝家居的“装修中心”里,一个名叫“设计”的类别吸引了众多设计工作室在此开店。新古典、欧式、田园、现代……一幅幅美图让人心动,设计费100元/m<sup>2</sup>都算是高的,而低的20元/m<sup>2</sup>比比皆是。20元/m<sup>2</sup>,如果是100m<sup>2</sup>的房子,一套设计费只要2000元,这比南京很多家装公司打了对折的设计费还要低很多。

不仅价钱低,顾客只需要将自家的户型图通过旺旺发给店家就可以了。可是万一对方的设计顾客不满意怎么办呢?那些精美的图会不会是店家胡乱抄袭拼凑的、根本无法实现?就此,记者咨询了其中一家看似比较正规、有规模的AOE石头工作室,客服答复:设计费是分三次收取的,只有合作期间沟通一切顺畅、客户满意才会进行下去,顾客不用担心付完钱不满意投诉无门。其店里展示的图片都是他们以前的经典设计实图,客户选中某一套后把户型图发给店家,店家就会根据其户型改好平面设计布置方案、施工图、效果图等全套图纸,给客户过目,客户满意才“收货付款”。

## 真正设计仍需眼见为实

不过,就记者了解,网购设计图的做法在现实操作中会遇到不少问题,比如设计师不能实地量房,户型图的尺寸不准怎么办?施工中遇到问题怎么办?就此,淘宝设计网店店家答复:设计图不包含用工、用料的价格预算表,“这个得找项目经理报价”;施工及后期遇到问题,“出图的设计师会继续给您提供咨询服务。”

记者查询了几家交易量较大的设计网店“评价区”,有客户

夸赞设计师“不厌其烦地修改,好设计,好服务,不像装修公司的设计师尽想些烧钱的设计!”但也有客户表示:“设计师还算勤勉,但一分钱一分货,改来改去勉强算还行吧。”

就此,南京一位曾经开过家装设计工作室的业内人士表示:网上的图很多都是抄来抄去的,靠的是量大赚钱,并不能保证装修效果,真正的设计肯定要眼见为实。

老史工作室的老史则告诉记者:网上设计只能作为一个让设计师和业主见面的平台,实际做设计依然需要现实中面对面沟通,才能知道业主真实的想法,才能实现装修过程中的精准服务。“设计师最后的作品怎么样,有时候甚至需要设计师对材质施工过程中进行把关,不断调整才能出效果,如果完全在网上买设计图,设计师也许还在外地呢,怎么跟踪服务呢?”

## 网上设计不能杜绝回扣

网上买设计,买了外地的设计师图服务很难确保到位,而本地设计师网上邀约,最后业主的新家地址仍然会被报给材料商,无论业主何时购买、买了什么品牌的材料,设计师只要在业主家看到了品牌,依然可以向材料商要“回扣”。材料商为避免亏本,绝不敢轻易放底价给业主。“我们依赖设计师,怕得罪了他们,在圈内名声不好,影响销售;同时有时也痛恨这个现状,因为给他们的10%~20%都不止,有时还要包红包,一次都是200~300元,回扣照常。唉!没办法,谁让他们带来的客户经常能成交大单呢!”一家知名材料商向记者透露:有时消费者还会拿设计师给他们的折扣券来要求打折,殊不知,商家看到这种券就好比收到了设计师的回扣通知单,放价会貌似很厉害,但绝不会把设计师的回扣放出去了。

此外,业主即使网上买了设计图,目前南京也没有装修公司可以只做施工;如果业主私下找项目经理或游击队,装修过程出

问题又很难确保有人“兜底”。因此,想用网上买设计来避开设计师回扣,暂时还有些难。

## 【发散思考】 网络是个好的营销平台

虽然老史并不赞成直接网上买设计,但十分肯定网上开设计店这一做法,认为是“大势所趋”。他告诉记者,早几年,他的工作室就在一些网站上尝试开店,开始只为宣传,后来发现:网上来的客人签约率比其他渠道来的客人“高多了”。“同样来100组客人,打电话预约来的很多看看就走了,网上来的最后签约的能有50%~80%。”老史解释说:后来发现网上来的客人往往早在网上看图片、看评价、看相关新闻报道、搜口碑等等,做了许多“考察”,对设计师有基本了解,本来就是看对眼了才来的。而电话预约的客人来之前毫无了解,谈了之后也往往需要再考察考察别家设计师或装修公司,反而签约时间长、意向不明显。

“网上有个和设计师交流的渠道还可以提高效率,比如设计师今天去看了工地,并不需要约好业主一起去,可以把意见在网上发给业主;业主有问题也可以在网上留言给设计师,特别是设计,有时候要用图说话,网上也很方便。”老史如是说。

## 设计师苦练功底是王道

在采访中,多名业内人士均表示:设计与施工分离一定是未来的趋势,设计师总有一天要靠设计吃饭,而不是靠回扣。业主也要扭转观念,切不要以为免了设计费就占了大便宜,实际多半要被吃回扣。目前南京的设计已经开始收费,只不过还时常有折扣,收费远远没有到位。

“我给年轻设计师讲课,总是劝他们茶余饭后不要忙着看电影、上网玩游戏,多练习设计功底、学习新的设计趋势才是未来保住饭碗的根本。”对于未来,一位资深设计师这样忠告。

现代快报记者 孙洁



颇受年轻人喜爱的曲美家具

## 广东三大家具展传出信息 实木家具越来越“年轻”

春暖花开的三月,业内最负盛名的广东三大家具展相继在东莞、广州、深圳等地亮相。有经验的业内人士都知道,三大展会虽然在举办时间、举办地点、举办规模上都大同小异,但其实“外行看热闹,内行看门道”。近日,记者采访了几位刚从三大家具展上归来的南京家具界资深人士,请他们谈谈在三大家具展上的所见所闻。

## 实木家具“年轻化”

曲美家具南京负责人 张军

我已经参加了十几年广东家具展了。说实话,这些年来,材质、设计、价格等都差不多,让人有点审美疲劳。今年唯一可以称得上亮点的实木家具增多,比往年多了三成左右,可以预见,今年是家具市场将大行“实木风”。今年实木家具的款式、设计更加“年轻化”,无论是在设计理念还是在产品颜色上都有较大的变化,一改以往给人老气横秋的感觉。在过去,实木家具最为中老年人群体喜爱,但在今年的三大家具展上,实木家具的产品定位将80后、90后的消费者拉近。在色彩上,实木已经告别了深色的传统颜色,更多地采用了白枫木色、驼色以及渐变的浅色等作为漆面,摆脱了传统实木家具给人的沉闷感觉;在设计上,实木跟玻璃、布艺、皮质等材质进行有机结合,更凸显出时尚感。

今年曲美在展会上推出新中式、板式家具,产品结构和功能比以前更强。如今曲美有很长的生产线,板式和实木家具生产都比较多,将会给消费者带来不一样的感觉。

## 家具展上抄袭成风

柏森家具江苏区域经理 张爱林

每年的家具展都会发生“抄袭风波”,今年抄袭现象尤其明显,很多国内商家不尊重原创,直接山寨。柏森、百强等一线家具品牌

都是商家抄袭的对象,LD、乌金木语系列是柏森的经典套系,至少被数十个商家抄袭过。一套原创产品需要十几个设计师、投入几百万、耗费半年的时间,而其他商家只需要几万元买一套家具,花上一个月的时间即可山寨完成。

5年前,广东家具展上用五金木来制作家具的不过两三家,但是今年不下20家。柏森雅典娜系列2011年4月刚推出,夏天就在上海一家卖场找到了“孪生姐妹”,并被命名为爱琴海,款式、材质、设计甚至花纹都一致,有九成的相似度。我们希望所有的家具商家注重知识产权的保护,共同为家具设计行业的发展创造良好的环境。

## 儿童家具按年龄细分

快乐驿站首席运营官 武迪

以往的家具展上儿童家具品牌只有十五六家,今年有23家品牌参加,规模和档次都增多了,这也说明儿童家具的市场越来越大。今年的家具展上有个显著特点:儿童家具的年龄细分越来越明晰。以往很多商家都会标榜自己的家具足以满足0至18岁的孩子使用,但适合1至3岁儿童使用的儿童家具、适合4至6岁以及16至20岁孩子使用的青少年家具偏少,消费者选择范围较窄。今年家具展上一些厂商已经开始区分婴幼儿家具、儿童家具、大童家具和青少年家具,这预示着儿童家具市场正在走向成熟。

另外,以往的家具内部功能单一,今年功能更加齐全,比如一张一米多宽的小床带个小楼梯,适合儿童游玩;还有双层的子母床,一方面为儿童节省地方;另一方面可以通过功能开发儿童的游戏空间。

快乐驿站今年的新品在风格上更突出,韩式、欧美、法式都有。我们计划在南京地区推出一个大型儿童家居体验馆,让更多的孩子用上环保的儿童家具。

现代快报记者 袁阳

## 签单金拇指 赢宝岛5日游

4月2日—4日,金拇指装饰举办老房、二手房和小户型房触底装修节。据了解,老房装修的实际价格更高,而作为普通消费者,总是希望老房翻新可以省一些。原来只听说过,电器可以以旧换新,从来没听说过房屋装修也可以以旧换新。本次金拇指装

饰敢为天下先,做出了老房装修以旧换新的决定。只要是老房,二手房内的地板、室内夹板木门、钢窗、铝合金窗、塑钢窗、原室内电线、灯具、木制大床、床头柜、淋浴花洒、不锈钢水槽、成品衣柜、椅子、皮质沙发、布艺沙发、灶具、油烟机、热水器等都可以参加

以旧换新。这既帮您解决了老房旧物处理难的问题,又帮您实实在在地抵扣了装修款,可谓省心省力又省钱。据悉,参与本次活动可让老房、二手房装修省下近万元装修费用不说,凡现场签单业主均可参与抽大奖赢“宝岛台湾双飞5日游”活动。(陈勇民)

## 中国尚品家居装饰展将举行

中国(上海)国际尚品家居及室内装饰展览会将于2012年6月13日至15日于上海世博展览馆举行,本场展会将搭建25000平米亚洲旗舰家居装饰体验平台,预计超过20000业界高层和专业观众莅临现场进行采购与交流。

据介绍,秉承为国人提供健康、舒适的家居产品,创造新人居生活的宗旨,主办方在杜绝伪高端的同时,为家居装饰品开辟一方“创新、品质、独特”的天地。

目前,已有众多行业知名品牌企业报名参会,如华光陶瓷、柴田陶瓷、华富玻璃、盛世昌南、祥兴集团等,展品类别包括家纺布艺及卧室用品、时尚家饰及摆件、工艺品、装饰画及挂饰、玻璃及水晶制品、家居创意产品、陶瓷艺术、照明灯饰、墙纸及装饰材料、花艺、铁艺及园艺用品、绿色环保材料、智能家居产品、独立设计师产品,等等。除此之外,众多地区政府也将组团参展。更有来自马来西亚与比利时等国外

的知名企业前来参会。展会得到中国商务部及各地政府、行业协会的大力支持,各大产业基地纷纷派出参展团,展会被视为各大厂商扩大品牌影响力的绝佳机会。

## 【展会信息】

名称:中国(上海)国际尚品家居及室内装饰展览会  
时间:2012年6月13-15日  
地点:中国上海世博展览馆

## 红星美凯龙中央路店 每天1组塞班岛双人游大奖

为了共庆百Mall时代的到来,4月2日至4月4日,红星美凯龙中央路店同步推出“乐享缤纷show”系列优惠活动。

活动一 千万豪礼满就送  
活动期间,顾客在商场购物,单笔订单实付金额2000元以上(包含2000元),即可获得相应的购物积分(每消费一元积一分),凭购物积分等级领取红星美凯龙礼品一份,具体礼品有德国SKG芝士炉VR-205、ZIPPO 芝宝礼盒205、飞利浦iPod/iPhone专用接口音响、西门子洗衣机、iPhone4S

和宝马自行车等。

活动二 每天塞班岛双人游  
活动期间,顾客购物单笔订单实付满3000元即可获得抽奖券一张,满6000元得抽奖券2张,类推,多买多得。单人、单笔订单最高可获10张抽奖券,每天下午5点抽奖,奖品为双人塞班岛旅游大奖。  
活动三 玩高尔夫获高档球具  
活动期间,凭红星美凯龙统一收银单据即可玩室内高尔夫游戏,单人、单笔订单可玩3次,进两球的顾客即可获赠室内高尔夫球具一套。