

居家

9月22日,距离中秋国庆还有一周左右时间,南京家居行业已经进入“战斗”状态,很多优惠促销已提前引爆。上周末,全屋联盟、惠众联盟和定制衣柜顾问团成立等三场活动在红星美凯龙卡子门商场此起彼伏如火如荼,参与活动的各品牌收获颇丰,众商家对即将到来的黄金周也充满了更多的期待。



国庆促销流行先发制人

惠众联盟等三场活动提前引爆人气

卡子门商圈率先燃起战火

上周六上午9点半,记者来到活动现场,虽然商场才刚开门,但是各个门店都能见到业主的身影,几个活动的签到处已经排起了长队。

“第一个早高峰出现在上午十点钟,最后一个晚高峰则出现在晚上十点钟。”全屋家居联盟成员之一,帅康橱柜南京地区负责人丁军告诉记者,当天他一直“坐镇”在门店,见证了川流不息的人流量,“和前几个周末相比,本周末的整体客流上升很快,比上个周末增长了两倍还多。除此之外,前几周观望的业主多,本周末实实在在下单的业主多。不少商家今天一天的接单量比前两周接的订单总和还多。”

丁军表示,全屋家居联盟的促销堪比双十一,所以只能在夜场做活动秘密放价,一直到晚上十点多,业主还在排队交钱,“活动当天共来了300多户业主,其中不乏五矿御江金城、天正湖滨等

高端楼盘的,最终70%的业主都下了订单。”

除了卖场之外,家装公司中面对面的气氛也拔得头筹,周末两天的活动现场共到445户业主,现场收定122户。“面对面联合民生银行推出的一年后付款的安居计划,吸引了87户业主。”

十一还将迎来“促销潮”

“离十一黄金周还有不到十天时间,但是各个商家的促销已经推出,不知道到底该不该下手?”记者在卖场遇到了业主黄小姐,她表示以往都是十一的促销大,但是上周末的促销力度让她感到很意外。

惠众品牌榜成员之一、我乐厨柜南京地区负责人表示,去年十一我乐也做了促销,但是今年的力度更大,且提前一周拉长了战线,满足更多的刚性需求者。“要么不推,要么就实实在在地打折。”

“和往年相比今年的促销形式将会更加多种多样,但总体来说一个显著的特点就是各家都‘下手很早’。”维意衣柜负责人



定制衣柜顾问团上周六在红星卡子门商场成立

张谦告诉记者,十一假期对释放巨大的刚性需求是远远不够的,而很多商家也看到了这一点,在9月下旬就提前出手拦截客户,“不少商家都定制了两套方案,在十一前一一周的促销是一套方案,十一期间又是另外一套方案,两套方案的促销力度都很大。”

“根据以往的经验,十一促

销的力度也不会小。”中宇卫浴负责人王健康表示,有的商家提前截客,有的商家则将最大活动留在了十一,所以整个十一还将迎来一波“促销潮”,“中宇卫浴的活动今年9月中旬就开始全面推广,比平时的促销会提前半个月左右,但是最大的促销时间选择在10月5日。”

现代快报记者 袁阳

一刊在手 装遍南京

《居家》十一特刊早知道

十一长假怎么过?普通人的答案也许是出门旅游,也许是走亲访友。但是对于准备装修业主来说,答案或许只有一个:准备装修。本周五,由现代快报《居家》专刊出品的《名店汇——国庆中秋家居行业新鲜大赏》将出炉,这里有最新的促销“情报”,最实用的装修法则,可谓一刊在手,装遍南京。

红星美凯龙有什么促销?是送券还是礼品?面对面装饰的安居计划还有吗?志邦厨柜十一终极大促销是什么内容……作为《居家》出品的又一力作,《名店汇》中将详细规划出南京东西北中各大卖场的动态,将商家的各种优惠一网打尽。除此之外,特刊中还有名店动向、名店播报等实用内容。如果想最快最好最省钱的装修,敬请关注本周五的《名店汇》。 现代快报记者 袁阳

主编:顾梅 林治尧 责编:林治尧 美编:于飞 组版:丁亚平

装修公司打价格战等于自杀,选择最低价也等于自杀

实价比打价格战更实惠!您信吗?

《家装自助餐》为您揭开谜底

客户专栏

现在装修最怕的是什么?维权!在装修过程中经常出现很多扯皮或质量问题,主要体现在几个方面:一、广告宣传和实际报价相差太大;二、预算中故意漏项,并以捆绑形式强迫业主买单;三、材料以次充好,以假乱真;四、签约后开“家装课堂”讲座,行内的话叫“洗脑”,且先交定金后看房,连金不退;五、以低价位套头签约,开工后在增项。有很多业主对施工质量和增项不满,他们就给停工,这样在业主带来烦恼的同时也带来很多损失。想要维权打官司,有些地方又扯不清楚,拖延时间又很长。南京装饰公司大小小几千家,有几家是为客户着想的?不相信您可以看看网上的差评,他们就是利用业主不谨慎和无知,忽悠客户。加上客户的自我保护意识淡薄,往往都是在签了合同后才叫上当!而我悠园装饰自2007年推出《家装自助餐》阳光装修以来,深得新老客户的好评,它的主要特点是:一、每个项目明码标价,固定不变;二、不强买强卖,自主选择;三、报价不漏项,合理利润不打折;四、全部使用国家建设最新版家装合同,确保环保和施工质量。

悠园公司成立九年来,始终坚持诚信服务,把客户的利益放在第一位,坚持创新理念,良好的为客户服务。真正实现阳光装修!

企业打价格战是没有出路的,救了你一时救不了你一世,价格战本身就隐藏着一种欺骗性,不专业的客户很容易上当受骗,搞价格战就等于给企业挖了一个深坑,给客户带来一种伤害,自古以来没有一个企业是靠打价格战发展起来的,市场经营的是质量、服务、创新和诚信,只有实价经营才能体现企业的诚信,其实选择最低价格就是想省钱,当您装修质量没有了保障,签了合同交了款装修公司就人走楼空了,每年快到年底都有装饰公司做最后垂死挣扎,都想在临走之前捞上一笔,或者装修过程中不断让您加价,装修不但没有省钱,反而多花了钱,您想选择最低价不就是等于自杀吗!家庭装修是个专业性很强的工作,您不专业很难看得懂报价和图纸,报价当中的隐藏项目就是打价格战的杀手,什么是隐藏项目,隐藏项目就是有项目有单价没有工程量没总钱数,或者是项目有单价有工程量没有总钱数,还有报价当中没有体现项目和单价的,把项目分开单价报的很低的,或者把单价报的很高,工程量少报这都是隐藏项目,比如像水电就是有项目有单价没有总钱数,水电做完按米计算,几千块钱能做出一两万甚至更多,单价决定总价。如果您看不懂报价,您就要看好自己的钱袋子!找个专业的来帮您把关,我们悠园愿为您做马前卒,免费为您把关。快乐心情!快乐装修!年底快到了,小心上当受骗!

自助式整体家装

面积	半包价	主材价	全包价	备注
60m ²	1.48 万元	1.30 万元	2.78 万元	二室一厅一厨一卫
90m ²	1.88 万元	1.50 万元	3.38 万元	二室二厅一厨一卫
120m ²	2.68 万元	1.90 万元	4.58 万元	三室二厅一厨一卫
160m ²	3.60 万元	3.00 万元	6.60 万元	四室二厅一厨一卫
238m ²	9.80 万元	6.50 万元	16.30 万元	别墅、不含楼梯

装修项目价格表

项目	单位	单价
水电系列:水(单位:按延长米计算)		
Φ20水管(壁厚3.4mm)	m	34.00元
Φ25水管(壁厚3.4mm)	m	37.10元
开槽	只	46.00元
水电系列:强、弱电		
BV1.5m	m	13.80元
BV2.5m	m	15.80元
BV4.0m	m	22.20元
BV6.0m	m	33.80元
网络、电话线	m	14.50元
有线电视线	m	14.50元
扣板吊顶、塑钢吊顶系列:		
木龙骨铝扣板吊顶	m ²	85.00元
副龙骨	m	260.00元
副龙骨	m	548.00元
人工费	m	289.00元
吊顶上系列:		
300X300	m ²	43.00元
300X600	m ²	42.00元
600X600	m ²	48.00元
门套系列:		
工艺平板门/后板制作	扇	330.00元
工艺凹凸门/后板制作	扇	380.00元
实木工艺门/后板制作	扇	660.00元
门窗系列:		
进户半门套	m	55.00元
标准门套	m	78.00元
全副门套	m	88.00元
欧式半门套	m	55.00元
欧式门套	m	78.00元
石膏板吊顶:		
木龙骨吊顶	m ²	62.00元
木龙骨灯槽吊顶	m ²	80.00元
衣柜系列:大衣柜(按展开面积算)		
木工衣柜	m ²	134.00元
直接衣柜	m ²	114.00元
实木衣柜	m ²	228.00元
油漆系列:		
清水漆(手扫)	m ²	50.40元
清水漆(机扫)	m ²	57.30元
清水漆(机扫)	m ²	67.20元
乳胶漆(机扫)	m ²	78.00元
乳胶漆系列:		
多乐士超易洗乳胶漆(含底漆)	m ²	26.40元
多乐士家丽安乳胶漆	m ²	19.20元
多乐士金碧五合一(含底漆)	m ²	32.40元
多乐士彩色乳胶漆(含底漆)	m ²	23.60元
3AA-乳胶漆	m ²	18.00元
立邦漆(含底漆)	m ²	19.20元

郑重承诺:在同等质量,只要高于市场最低价按拾倍赔款!



地址:玄武门龙蟠中路27号5楼 Http://www.njyy8888.com
电话:86559391、86559392
公交:40、58、59、68、91、93、313、D8九华山站或太平门南站下