

家装业内共话“不能说的秘密”

加强企业合作 杜绝设计师回扣

有人说,设计是装修的灵魂,而设计师则是灵魂的缔造者;也有人说,一个家装公司,年薪最高的是设计师,其次是项目经理,最后才是企业高管。然而,设计师的高薪背后却有着的一笔不菲的灰色收入:回扣。这已是现今家装、建材行业不能说的秘密,也是最被消费者诟病的问题。据不完全统计,近九成的设计师都拿过回扣。为何10多年的拿回扣现象没能根治却愈演愈烈?何时才能迎来设计回扣的终结?

现代快报记者 余益霞

调查 瓷砖回扣可高达40%

装修房子买一批瓷砖花费17万元,如果其中的7万元流进了设计师的腰包,你作何感想?去年轰动家装市场的东莞“巨额回扣门”揭开了这一行业的顽疾,多品牌被卷入其中,接受工商调查,引起了行业轩然大波,将设计师拿暴利回扣这一行业潜规则推向了整个家装界关注的热点。

设计师拿回扣早已成为行业内的潜规则之一。设计师往往会以价格更便宜来诱导消费者,从而将消费者引

到一些有高额回扣的装饰材料店面,顾客一旦与商家成交,他们便从中获取高额回扣。一位从事装修工程多年的业内人士告诉记者:“在装修行业内,瓷砖、橱柜、地板、洁具、墙纸、涂料、木门、家具,甚至软装等几乎所有建材家具种类都有回扣现象,其中瓷砖的回扣甚至可高达40%。”当记者边听边露出惊讶的表情时,该人士对此不以为然,并表示这已经在设计师与建材家具商之间达成了一种“默契”。

探因 材料商想讨好设计师

材料商对于设计师拿回扣是“爱恨交加”。由于设计师在材料终端市场拥有众多业主资源,在选材上具有一定的话语权,因此,材料企业想动用设计师的资源,乐意支付“相关费用”,另外,如果品牌不“讨好”设计师,他的一句负面评价,就可能让消费者取消原本的购买意向。

对于回扣问题,有设计师认为是“合理收入”,因为自己付出了时间成

本,而且大部分商家都是从自己的利润里减出设计师的回扣的,如果零售的客户上门买货也不可能谈到太大的折扣。因此收回扣其实拿的不是客户的钱,而是商家给的“工资”。然而多数资深设计师认为,设计师应该以设计费赢取劳动价值,如果要回扣则违背了设计师的初衷。“大家都要回扣,市场将会混乱,也会不利于整个设计师行业的发展。”



瓷砖行业回扣可高达40%

破局
如何告别设计师回扣

业界一知名设计师在谈到回扣问题时认为,设计师一定要挣桌子上的钱,如果沦落到挣桌子底下的钱,永远无法成为一名出色的设计师,更别说设计大师。另外,设计师必须提高自身的职业素养,要尽心尽力为业主做好服务,用自己的设计理念说服业主,靠设计赚钱。

对于装饰公司来说,一方面要完善自身的管理体制;另一方面,要加强薪酬方面的激励措施,尊重设计师的付出,按照级别收取设计费用以促进设计师的职业化发展,鼓励“挣桌子上的钱”。据了解,南京一些家装公司自发与材料商、建材城联手,推行整体家装,主材全包。在已经配置好的主材系统里,设计师不再担负推荐主材的作用,成为生活功能、主材搭配、材质色彩搭配的顾问,设计师拿回扣的现象也能有效避免。

而作为材料商,则应该主动增强品牌竞争力。记者从南京家装市场了解到,不少品牌材料商会选择一些信誉、实力、口碑比较好的家装公司进行合作。锦华装饰材料部总监曹先生告诉记者,锦华一直致力于整体家居设计与施工,其与材料商之间的合作也是一种相互选择。“公司与公司的直接合作,对于设计师高额回扣问题,不失为一种解决之道。”据悉,锦华装饰为更好地优化材料平台、优化家装产业链,决定在2013年12月10日~2014年1月20日期间对南京大区各项主材进行集中招商,期待与信誉好、实力强的国内外知名企业建立相对稳定的长期合作伙伴关系。

跨年装修易出精品

锦华装饰2014装修预订会暖心开启

物价普涨,明年装修也该涨了,自己的装修预算又不想变,怎么办?新家没交房,春节后才能装,有没有办法避开涨价,提前锁定2014年的价格?开春就是装修旺季了,优秀施工队都挑活干,排队再等三个月?装修旺季一到,工人都忙碌起来,施工质量怎样保证?年后定装修方案?晚了!设计师一开春就应接不暇,岂能把每个项目做到尽善尽美?有没有一种特权,能够将这些烦恼统统消除掉?答案就在本周六锦华装饰举办的“2014年VIP客户设计预订会”上。

现代快报记者 余益霞

他们说,跨年装修利大于弊

锦华装饰企划部总监王勇告诉记者,跨年装修利大于弊。从时间上讲,冬季是家装的淡季,设计师和施工队的工作时间相对宽裕,跨年度装修的工期能够安排得科学合理,避免了装修高峰期,设计方案更加考虑周全,施工安排更加有序,这给跨年工程创造了得天独厚的便利条件。

另外,2014年装修涨价已经是必然,南京市场上很多家装公司都在年底进行调价测算,预计明年年初装修涨价幅度可达8%~10%。此外,从年末建材市场传来的信息看,节后诸多材料都有可能涨价,何不抢在年前装修预备好建材,还可以搭上省钱末班车。

他们说,错峰施工有条不紊

锦华装饰工程部总监魏涛告诉记者,装修是个长流程,前期的咨询选家装公司、量房选设计师、造价签合同等等,不像施工那样会受气候影响,因此

消费者完全可以利用过年前这一段时间,把前期工作做完,“如果现在下定,快的话,水电都可以结束。”这样,在别人等着来年装修的时候,你家已经做水电了;等来年春天别人做水电时,你家已经做瓦工油漆了。错峰装修不用抢工人,甚至还能挑到手艺好的师傅。业内人士告诉记者,装修公司业内一般有个不成文的行规,即把年前开工的跨年工程,视为来年样板房对待,因此更注重工程质量,以便于在年后招徕客户时提供参观,跨年装修往往会出精品。

他们说,关键选好家装公司

在选择跨年装饰时,业主要仔细观察公司的背景和施工实力,多方观察公司的售后服务,可以重点查看三个方面:一是看装修公司的品牌和信誉度;二是看装修公司冬季装修材料的使用及施工工艺的改进情况;三是看装修公司对跨年工程的施工管理,一般好的装修公司对跨年装修都有严格完善的管理机制。

家装直通车

锦华装饰跨年度装修
样板房预订会

时间:12月14日 13:00-17:00
地点:天丰大酒店
预订热线:96060

烁瓷壁砖,你听过吗?

冠军2575雅博系列首创烁瓷壁砖新风尚

在“金九银十”“国庆黄金假期”“双十一”等大型促销活动的轮番鼓动下,2013年建材市场再掀火爆局面。中国陶瓷界的明星品牌冠军磁砖系列产品也在市场竞争中博得头筹。其中,冠军磁砖本年度重点推出的新品2575雅博壁砖,再次刷新纪录,开创了烁瓷壁砖新风尚,成为实至名归的高端陶瓷品牌领导者。

史无前例 2575雅博壁砖破局而出

近年来,房地产持续火热,而人们的居住空间扩大却很有限,人们如何在有限的空间创造出无限的视觉效果?以及伴随消费需求的升级,如何打造更优质的家居生活?这些都是广大建材商必须思考的问题,冠军磁砖作为建陶企业的领导品牌,也一直在关注。

2013年,冠军磁砖推出的全新产品2575雅博壁砖,在上市的仅半年里,就引起了很大的市场反响。它独特的25cm×75cm规格,修长的线条,延伸了视觉空

间,而百变的花色更是夺人眼球。

被誉为“烁瓷壁砖新坐标”的雅博壁砖,集合了冠军顶尖的陶瓷生产工艺与最前沿的设计灵感,通过1:3的尺寸切割,成功地延伸了居住空间的视觉感;加上冠军烁瓷工艺的融入,采用1200℃以上高温煅烧的材质,打破传统陶质壁砖的格局,给消费者带来了全新的装修理念。被誉为“设计界之父”的台湾知名设计师黄小石先生对冠军在室内空间设计独特的美学思考与创新,表示了赞许。

冠绝一时 继续打造烁瓷壁砖风尚

在今年9月的“未来陶瓷产品流行趋势风向标”意大利博洛尼亚陶瓷展中,代表中国陶瓷企业参展的仅有四位参展商,而冠军磁砖已是第二次参展了,2575雅博壁砖也出席了这次盛会。据冠军相关市场负责人介绍,这款产品其实已经在国内市场上推广很久了,并获得巨大的反响。而当被记者问到,冠军推出的2575雅博系列,是否会引起新一轮流行风潮?冠军行销处副总经理林祐宇表示:“来这里之前,我就认定它会引领风潮,因为今年已经有很多厂家在积极模仿这种风格的产品,对此我们越来越有信心,这充分证明了冠军本次的产品战略定位是正确的。但从目前掌握的业务经验和

市场情况来看,还没有一家厂商能超越冠军,这是冠军值得骄傲的一点。”

冠军磁砖积淀了41年的品牌实力,它的领先科技与创新设计,是目前一般厂商无法企及的。即使目前市场上也有一些厂商陆续推出类似产品,但一般的厂商也只能模仿2575雅博的肌理,很难在品质与设计工艺上有所突破。而冠军今年携手中国人保推出的15年质保服务,于行业内再一次树立新的标杆。冠军磁砖一直致力为人们打造健康、安全、舒适的家居生活,最新力作2575雅博成功地打响烁瓷壁砖的第一枪。在未来,冠军磁砖还将继续以稳步前进的姿态,打造烁瓷壁砖的新风尚。(徐睿睿)