

假如给我一次重装的机会

妈妈的装修遗憾：不要买浅色沙发，不要装淋浴房……

“装修之前，只顾着美观和好看，有了宝宝之后，才发现很多东西不但不实用，还有潜在的危险。”最近，网络论坛上很多妈妈都在发帖吐槽，如果给她们一次重装的机会，遗憾会少了很多。现代快报记者 袁阳



新手妈妈：小琪 遗憾：浅色沙发是“噩梦”

小琪的儿子一岁多了，整天在家爬来爬去，这让小琪苦不堪言。“当初装修的时候，家人就说不买白色沙发，但是我一眼就看中了，没想到有了孩子之后这么麻烦。”小琪说，有了孩子之后，她发现浅色沙发简直就是“噩梦”。有一天孩子在沙发上躺着突然吐奶了，她擦了半天还是一块印迹。没办法，现在她只能在沙发上铺了一层深色的棉布，孩子躺上面她才放心。

满意：有娃家庭必备地暖

在南京，装个地暖也不是什么稀罕事了。装修的时候，小琪在朋友的建议下，一狠心花了两万多元装了。“韩剧里的孩子冬天经常在地板上爬来爬去，这下再也不用担心在地上凉了。”

孩子出生两个月之后，正好赶上了寒冬，这下地暖可派上用场了。小琪说，她当初加入了一个“大肚皮”的QQ群，群里妈妈的孩子都差不多大，经常在一起讨论孩子的吃喝拉撒，其他的妈妈都在抱怨空调不给力，衣服晒不干，而她家里地暖开了24℃，孩子在家只穿长袖长裤也不冷，有的时候孩子一天要换好几套衣服，洗完的湿衣服直接铺在卫生间的地上，小半天就干了。

二胎妈妈：宁宁 遗憾：浴帘比淋浴房更实用

生了两个宝宝之后，宁宁越发觉得

保证孩子的安全是家装的首要因素。宁宁家的面积不小，主卧和次卫一个装了浴缸一个装了淋浴房。“淋浴房虽然买的是大品牌，但是每次看到电视上有淋浴房爆炸，心里总是一咯噔，大女儿一个人在里面洗澡也担心会摔倒磕碰到。”宁宁说，去了朋友家之后，她发现还是浴帘方便，浴帘有伸缩性，大人带着孩子在里面洗澡很方便，现在生了小儿子之后，新买的婴儿澡盆从淋浴房拿进拿出也不方便，“浴帘过段时间能换个颜色，既方便打理又能给孩子新鲜感，最重要的是安全，再也不用担心给孩子洗澡了。”

满意：样品家具更环保无害

购买儿童家具，宁宁的经验是多买样品。“新品预订要两个月，拿回来多少还是有味道，如果能直接买到样品，那是最好不过了。”宁宁说，大女儿房间的小床就是淘的样品，等小儿子大了，她准备再淘个实木的儿童高低床，让姐弟俩住一个房间里互相照顾。

另外，如果能买实木的绝不买板材的，能买塑料的绝不买实木的。宁宁说，女儿的玩具都放在宜家买的储物盒和塑料五斗橱里，儿童房里除了衣柜和床、床头柜是实木的，其他的储物工具都是塑料的，而且抽屉很多，能让女儿分门别类地放很多玩具。

欧派集团发布大家居战略

10月18日晚，国内家居产业领导者欧派集团在广州举办“欧派大家居战略启动仪式暨20周年庆典晚会”，当天下午，发布了“欧派大家居战略”。

全国工商联家具装饰业商会执行会长、广东省家居业联合会会长、欧派集团创始人、董事长姚良松表示，中国家居产业已经到了转型升级的关键时期，外部环境与内部条件都已具备，家居产业必须要有开创者，引领行业企业从“产品经营者”，转变为一体化的解决方案提供者，向消费者提供“一流的家居设计方案、高品质的家居产品配置、人性化的家居综合服务”。

过去20年，欧派从橱柜开始，延伸至衣柜、卫浴、木门等品类，为行业建立了“大规模非标定制化”的生产标准。如果说，以整体厨房为开端的“家居产品定制化”是家居行业的第一次革命，那么，“一体化的家居解决方案”就是家居行业的第二次革命。

欧派之所以能引领二次革命，是因为该品牌具有得天独厚的条件。第一，欧派建立了行业独一无二的“大规模非标

定制体系”。从橱柜开始，这套体系延伸至衣柜、卫浴等七大品类，成为欧派强大的核心竞争优势。第二，在营销体系方面，欧派独创了“树根理论”，形成了与代理商之间的分利共享机制，保证了代理商先于企业，获得较好的经营利润。第三，先进的商业模式。欧派在过去20年中，不断实践、探索、总结、完善，形成了几百万字的制度、流程，实现了管理的信息化、制度化、流程化。第四，欧派不仅自身的实力比较强，还建立了同样强大的外部资源体系。第五，欧派已建立了电商O2O平台，为消费者提供“一体化家居解决方案”，带来更加便捷、完美的全新消费体验。第六，欧派有一支行业最强的高素质人才队伍。欧派“大家居”的目标是，在未来三年内建设一支专业、高效的“大家居”产业经营团队；以现有的七大品类为基础，继续拓展相关品类，形成更完整的产品阵容；在全国建设100-150家“大家居”体验店，覆盖全国三级以上市场；用十年时间，打造成全国的“大家居”航母级企业。

(张彦怡)

直通车带你参观精品样板房

10月26日，家装样板房直通车将带领业主参观10余套精品样板房，包含小户型、大户型、跃层等多种户型，既有老房也有新房，风格有现代简约、简欧及现代中式等。本活动支持的装饰公司：锦华、钟凯丽、星艺、典王、千禧龙、固强、百思乐、方正、楼外楼、星汇、我乐、中保龙、凯菲德、手挽手、多特、灿煌等。本活动全程免费，为确保上车有座位，请提前电话报名留座位。

(余益霞)

- 发车时间：10月26日
- 预约热线：96060
- 1. 华侨路中银万国证券大门口 8:20
- 2. 山西路青春剧场前16路公交车站 8:35
- 3. 长乐路好又多超市对面(箍桶巷巷口) 8:40
- 4. 南京报业大厦门口(龙蟠中路金润发西对面) 8:50
- 5. 张府园3号地铁出口向右走苏果超市旁(80路、82路公交车站) 9:00
- 6. 水西门原建邺区政府门口(人力资源中心斜对面) 9:10

《现代家居》推荐
KFD凯菲德装饰

10周年店庆
2004.10.10-2014.10.10

活动时间：10月24日-10月30日

80m² 全屋装修
人工费只需 6000元

前10户报名业主送价值5000元家用电器并享受周年庆所有优惠

错过本月
注定多花
银子哦！
报名电话：
52334533

本月仅剩 10 个名额，家装人工费只收“半价”

本月提供：专家设计师免费上门量房、设计报价、赠送全套图纸、“0”元升品质

市民张女士有一套80平米两房需要装修，找了很多家装饰公司进行比较，看到“送水电改造”“送人工费”“送材料费”等很多诱人宣传噱头，总计算下来依然比凯菲德装饰的高出很多，张女士来回比较下来依然很担心，总害怕“羊毛出在羊身上”，正值凯菲德装饰十周年店庆期间，80平米全屋装修人工费只需6000元，公司配有各种优质品牌主材供业主自主选择，以一室一厅两卫为例，所做项目有：厨、卫、阳台铺贴墙砖、地砖、进门门套、厨房、卫生间门套、卧室套门、卫生间平开门、厨、卫、集成吊顶、厨房吊柜、地柜、主卧卧室铺贴地板、鞋柜、卫浴五金洁具、乳胶漆、水电改造、安装，除此之外还包含石膏线条、门槛石、包立管、防水、马桶、大芯板、台板、水槽、地漏、软管、垃圾清理、管理费等项目，这些项目总价不过4万，张女士很疑惑，现在市场人工费材料费都在上涨，人工费、辅材费、主材费没有6万下不来。针对张女士的这些疑问凯菲德解释到：以上工程人工费没有1.5万找不到工人做，现在南京家装市场混乱，竞争激烈，很多公司以低价竞争，后期偷工减料赚取暴利，恶性竞争，针对如此混乱的市场，公司向广大消费者郑重承诺：人工费只收30%，辅材费40%，主材费30%。值此公司十周年店庆……是一次难得的机会。(详情请见现场公告)

包主材、辅材、人工含水电改造
本月推出

60m² 全包 2.88万元 100m² 全包 4.28万元
80m² 全包 3.68万元 120m² 全包 4.88万元

全包项目：厨、卫墙地砖、集成吊顶、阳台地砖、全屋墙顶面乳胶漆、门槛石、包立管、套装门、门套、洁具四件套、厨房地柜、吊柜、鞋柜、地板、水电改造、安装、防水、大小五金……

瓦工：300X450转“换”300X600砖 0元 水电工：给水管“换”美国保利电线“换”阻燃线 0元
木工：后场衣柜“换”实木衣柜 0元 油工：乳胶漆“换”香港aka漆 0元

活动地点 水西门大街2号4楼A-10号(五星电器楼上)

报名电话 52334533、52219833

乘车 4/7/13/21/23/28/37/41/48/75/路
路线 80/83/104306路水西门站下