



橱柜套餐

为何总是不成套?

为低价而来,买单时发现加钱少不了

套餐,顾名思义是一个成套的东西,不然只能叫零卖的散件了,比如在中西式快餐店购买套餐,一般主食、小食和饮料都给你配齐了;或者买衣服,扣子一定是缝好的。不过,家装市场对于“套装”的定义,则有些与众不同,套餐里的商品往往配不齐,就像厨房橱柜的套餐就总是缺这缺那,想配齐的话,还得再花钱。

现代快报记者 童婷婷



除了地柜、台面、吊柜这撑起框架的三大件之外,各种配件往往不是套餐的标配 资料图片

加价手法1:套餐内项目缺这少那

“7800元把整体橱柜搬回家”“一万元买齐全套小户型橱柜”等,这样的宣传语频频现身于各大中高档橱柜的门店内。原价贵得令人咋舌的橱柜推出了平价套餐,自然是大受消费者欢迎。然而实际的情况并不像广告中写得那么简单。

在整套橱柜中,除了地柜、台面、吊柜这撑起框架的三大件之外,还有碗篮、调味篮、锅篮等内部配

件;拉手、铰链等五金件;包管道、美侧板、罗马柱、台面倒角、台下盆等附加工艺;以及厨电、水槽等不可缺少的构件。不过,在多数品牌的橱柜套餐里,以上种种总是配不齐的。

比如,记者在欧派橱柜天猫店里看到一款总价10999元的套餐,内含:3.5米双饰板地柜+3.5米台面+1.5双饰板吊柜以及水槽和厨电。然而,业主家中定橱柜,三样拉篮总

不能少,管道也不能不包,台下盆等新工艺也想要尝试一把,那就再加钱吧,因为这售价10999元的套餐里,竟然不包括这些。

而更多的橱柜套餐是连厨电和水槽也不包含的,某橱柜品牌店导购员给记者报的套餐“裸柜”价为14000多元,而加上辅材、台面升级、包管道等其他费用,总价增至17000多元。

相关链接 选套餐还有哪些问题得注意?

1.超出套餐部分不打折

由于套餐中各种产品和项目的折扣力度比零售便宜得多,因此消费者都认为即使超出一部分也贵不到哪里去。某些不良商家正是利用了消费者的这种心理,套餐内让你占便宜,超出套餐部分按原价销售。这样一来,即使超出半米,也意味着要多支付至少一两千。

2.非标准尺寸要另收费

曾有消费者反映,设计师上门测量并画出图纸后报价比预算超出数百元。原因是“户型特殊,尺

寸需修改”,例如标配柜体宽60厘米,如果消费者厨房只适合55厘米,这样每个柜子都要多付钱。

3.五金、电器偷梁换柱

安装到消费者家里的产品,和卖场中展示的产品往往不一样。原因在于,一些商家在卖场中所展示的比标配内容要高级得多,例如展示更高级的电器,样品的五金件也为进口产品,以此作为诱饵。而实际送货上门的产品却缩了水,让消费者有苦说不出。所以在签订购买协议时,一定要将套餐内的每一项都标注清楚。

加价手法2:套餐商品大都是基础款

据了解,除了包含的种类不齐,橱柜套餐往往都是各品牌的基础款,想要材质升级、环保升级、工艺升级,都是得额外加钱的。

红星美凯龙卡子门商场某橱柜品牌导购员向记者介绍了一款橱柜套餐,套餐价不到9000元,记者询问还有没有比套餐更好的材料,该

导购员称,台面从普通石英石升级为“砸不烂”的石英石要加1000元,柜体从颗粒板升级为实木板,要加1500元,拉篮从不锈钢材质升级为水晶板材质要加800元,甚至连水槽要改为尺寸更大一些的型号也要再加600元。

许多消费者在选购橱柜套餐

时,往往就是冲着低价去的,但听过导购员的详细介绍后,总免不了这边加一点,那边加一点,总价算出来后往往把自己吓一跳。

一位不愿透露姓名的业内人士称,以低报价赢得顾客,故意留下诸多隐性增项,后期再漫天加价的营销手段,在橱柜销售中屡见不鲜。



互动参与

你在家装消费中,也被套餐“套”过吗?如果有遇到,请与我们“家装110”栏目联系,我们愿意助你维权!

互动微信:住在南京
热线电话:84783564



降温了,赶紧给家里的供暖设备“排排毒”

“我家用的是地暖,前几年还很暖和,现在不行了……”近日,一位市民的抱怨引起记者的好奇。马上就要冬天了,暖气不热可真让人心烦,记者调查发现,有些居民家供暖不热,是家里的地暖该“洗洗”了。

现代快报记者 徐贻睿

地暖管道需定期清洗

张女士家里的水暖式地暖使用了两年,感觉供暖效果没有以前好

了,她在网上咨询,得到的答复大多是“地暖需要清洗”。有的商家说只要地暖的管壁颜色变黑变深就要清洗了,有的则说地暖需要定期清洗。

记者了解到,地暖用水中,含有的菌类、藻类、微生物等淤积附着在地暖管内壁上,容易积垢,影响室内供暖温度。“虽然地暖是小管道、大流量、低温差的热水循环,水的流速高,本身具有清洁作用,但如果张女士家的地暖确实不热,在排除其他

原因后,可在试水前,自行拆开过滤器,检查是否堵住,分段冲洗即可。”阿里斯顿的龚经理解释。

至于哪种清洗方式比较好,龚经理认为,“脉冲物理清洗方式,能除掉管壁附着的生物淤泥和杂质,也不需药剂,不拆卸地暖管,清洗较彻底。”

过滤网每年都应清洗

如果做不到一年一清洗,也至

少应该每年都把阀门口的过滤网拆下来清洗一下,当发现水管不热而进水管热时,就应该考虑清洗过滤网。美亚地暖韩经理建议。

但是过滤网一般只能起到基本的过滤作用,并不能有效滤掉全部杂质,供暖系统外网管道中的生物黏泥、杂质、水垢、铁锈、污染物等杂质进入各户,存积在地热管内,还是会地管内壁结垢产生阻塞、堵塞,业主必须定期检查。

月星红木文化节 火热进行中

月星家居第六届红木文化节正在火热进行中。活动期间,不仅多个品牌推出超值优惠,更有诸多惊喜活动。想一睹名贵红木家具风采,就请前往月星家居奥体店和卡子门店一探究竟。

红木文化节期间,芥子园、年年红、国寿红木、弘木印象、国色、飞天马、东胜轩等都将带来材质过硬的红木家具和超值的活动优惠,以飨消费者。而月星家居奥体店神牛红木馆举办的红木原料展,可是个学习鉴别真假红木的好机会,据说现场就有一棵珍贵的小叶紫檀的红木原料展示。此外,价值170万的黑酸枝九龙大床来自月星家居奥体店的天马红木,价值550万的越南黄花梨沙发十件套来自美联红木,将惊艳亮相。

11月8日,月星家居奥体店还将邀请芥子园红木的黄晓斌先生,举办一场红木文化讲座。芥子园作为南京地产红木的老字号品牌,其产品作为苏作家具的典型代表,年初入选央视十套《盛世红木》纪录片,并广受观众喜爱。讲座中,黄晓斌将对关于红木的一应疑问,诸如红木经济的运行态势、红木家具选购要义等时下红木消费的热点问题,现场作答。有需要的市民届时可直接前来聆听讲座,参与互动。

相关链接

月星家居奥体店(原龙蟠中路店):江东北路311号(奥体东南门),地铁2号线奥体东站3号出口,10号线元通站5号出口

月星家居卡子门店:雨花台区卡子门大街38号 (童婷婷)

家电连锁巨头纷纷来切蛋糕

南京供暖市场可能引发兼并潮



供暖市场的争夺,将进一步加剧 资料图片

日前有消息传出,南京某家电连锁企业将准备进军民用供暖市场,这是继五星舒适家之后,第二家连锁家电企业来切供暖市场的蛋糕。目前该家电连锁还未披露具体细节,但业内人士表示:随着家电的利润被进一步摊薄,家电流通业自然会吧目光转向私人定制性质、利润率尚可的供暖市场,下一步也将会出现供暖业的并购潮,同时也不排除目前供暖企业抱团抵制家电巨头整合市场。

记者了解到,南京平均每年供暖市场保守需求大概是3000个家庭,按照每户2.3万元平均支出计算,市场量为6900万元。志佳冷暖

的张总表示,这只是一个保守数据,估计实际的市场量要超过1亿元。虽然不少专家认为“南方供暖”不重要,但是随着气候的转变以及社会老年化,南方城市供暖需求会逐步旺盛,目前每年保持30%的增长速度。应该说,只要有小孩或老人的家庭,都有供暖的需求。志佳冷暖在南京经营十多年,从简单家电供应商发展到现在家庭供暖解决商,充分说明南京这个城市,对于供暖市场的需求还是很大的。

“五星舒适家是一家独立子公司,负责整合原有五星电器冷暖资源。”五星舒适家一位负责人透露,“目前南京供暖市场争夺很厉害,几乎每周他们都会安排各种活动,价格竞争肯定是第一步。”这位负责人表示,五星电器本身的品牌优势和渠道优势,会很快帮助五星舒

适家在供暖市场站稳脚跟。

目前南京大小小供暖公司大概有上百家,虽然竞争激烈,但是由于市场供应量充足,大家都还能生存下来。一位业内人士表示,供暖公司相比装饰公司生存比较好的原因,一是供暖公司不需要太大展示空间;二是不存在囤货的风险;三是工程人员都是外聘。

业内人士表示,供暖和楼市有着密切联系,2009年楼市回暖,也正是供暖市场启动的时候,而今年南京楼市月成交量已连续4月破万,10月新房成交高达11133套,创下2009年以来的月度成交新高。与此同时,南京各楼盘之间的竞争不断加剧,再加上两大家电连锁企业的中途杀人,可以这么说,在2016年供暖市场的争夺,兼并可能会很快来。 现代快报记者 杨坤

