

专家评审团之装饰公司组成员



大展装饰总经理 李海鑫

泰安市大展装饰工程有限公司,成立于2006年,经过多年大展人的励精图治,现已发展成为集工装公司、家装公司、整体家居制作厂三大核心业务的集团化公司。公司现有经验丰富资深设计师30余名,是目前泰城本土规模最大最具设计实力的装饰公司之一。

公司多年来坚持以质量为本,以信誉求发展,先后承接了泰城多家高级酒店、政府办公楼等大型公共项目。工装设计团

队由泰安著名资深设计师吴秀文领衔,主持设计了泰城多处房产项目的销售中心、酒店、办公空间、样板间工程等,获得了同行以及客户的高度赞誉。

大展装饰拥有健全的管理机构、严格的质量保证体系和最周到的装修服务。有着工艺精湛、品质超群,高效严谨的施工和质量监理团队。丰富的施工经验,先进的施工设备,为您精雕细琢,造就不凡品质。我们还提供“项目专员全程跟踪服

务”,从最初的上门测量及方案的设计规划、预算到施工、监理、维护,提供周到精致的全程服务。

我们的宗旨:用品质赢得客户,用真诚服务客户,用质量取信客户,用满意回报客户。

曾服务的楼盘项目:华新新城销售中心、海普·凤凰城、国山中心、信德·泰山御园、名仕尚座、东平盛世·常春藤、三里银河源样板间、奥来新天第样板间、宝石名家酒店等。



星艺装饰泰安分公司总设计师 杨彬

广东星艺装饰集团股份有限公司前身为广东星艺装饰有限公司,1991年在广州创立,属建筑装饰装修装饰工程专业承包壹级、建筑装饰工程设计专项乙级、ISO9001国际质量体系认证企业,是广东省和广州市的“著名商标”企业。本集团公司注册资金三千万元,本集团公司直营分支机构410个,分布在全国24个省、市、自治区,从业人员四万五千多人,其中拥有高端室内设计师五千多人,项目经理和工程监理九千多人,技术工人三万多名。本集团公司为中国建筑装饰协会常务理事单位、中国建筑装饰协会住宅委员会副主任委员单位和中国建筑装饰协会设计委员会副主任委员单位。

泰安九创装饰工程有限公司是济南九创装饰泰安分公司。济南九创装饰工程有限公司成立于2009年,是济南首家套餐模式的装饰公司,也是从事室内装修装潢服务的专业公司。公司自成立以来经过不断的努力和勤奋耕耘,发展迅速,业务不断创新,公司规模日益扩大,整体实力稳步提高。2010年被山东商报、山东新闻网授予《消费者公认装修品牌》。

发展至今在济南已有东环国际总部店、经一纬九旗舰店、潍坊、淄博、济宁、泰安4家分公司,有员工600余人。

公司秉承“创新理

念、追求卓越”的经营理念;在“专业、优质、高效”的战略指导下,坚持“以人为本”的经营理念,重视员工的需求和职业发展,为员工提供良好的工作环境和广阔的发展空间,把“诚信、高效、创新、团队、分享”做为九创人不断的追求和目标,诚信、勤勉、务实、创新生活的企业精神,不断向更高的目标奋进,为创造美好的生活空间,而不懈努力。

我们坚信,只要以市场为导向,以创新为动力,以质量求生存,以发展求壮大,我们就一定会赢得更好的明天。

曾服务楼盘项目:海普凤凰城、华新新城、志高国际、苹果园



九创装饰营销部总监 单鑫



立志做一名优秀设计师

杨彬出生于江西九江。鄱阳湖畔,庐山脚下,这座七省通衢的灵秀小城,从上世纪九十年代开始,便涌现出许许多多的室内设计、装修能手,成为一座名副其实的“家装名城”。所以,从儿时起,杨彬便在心中种下一颗梦想的种子——要成为一名优秀的设计师!

1999年,从江西艺术学院毕业后,杨彬来到广州,在一家装饰公司当起了一名画图实习生。当时的家庭装修,大都只是简单地模仿宾馆的造型,设计的思想与价值尚未被普遍认同。但杨彬坚信,追求个性化设计的时代终将会到来。而在这之前,他要做的功课,就是做好画图,为设计打好基础。

设计师要懂得体验生活

因杨彬进步快、悟性好,仅用了一年的时间,他便从一名画图员,升至设计师。2001年,他迎来了人生的第一个设计作品。他现在还记得,当时接单子时的心跳加速。

经过认真的实地测量与精心设计,他将一份自己较为满意的作品交到客户手中。可出乎意料的窘况发生了:客户要求在设计厨房时预留消毒碗柜位置,杨彬便别出心裁地在原本该空的地方设计了一扇小门,他不知道关上这扇门自动洗碗机本身的门就无法打开。为此,客户很不满意。

杨彬坦言,当时自动洗碗机



国家注册设计师、星艺设计学院设计理事,泰安公司总设计师

**把生活做透了,
设计自然成了最高境界。**

非常少见,在设计时他根本没见过,更别说使用了。这件尴尬事后,杨彬深刻体会到,生活和想象是两回事,设计师不是埋头苦干就可以创作出精彩的作品,而是要懂得体验生活。

以设计细节酝酿“家”的味道

有了第一次的经验教训,杨彬更注重设计的实用性,随着阅历的加深,杨彬对设计的感悟也越来越丰富。从2003年开始,人们的家装价值取向开始发生变化,更加重视舒适、怡然自得的居家体验。这也给了杨彬很大的发挥空间。对于每一位客户,杨彬都会以自己的专业知识与客户进行有效沟通,引导原本对设

计、对自己所倾向的家装风格并无直观印象的客户,最终获得自己最满意、感觉舒适的居住空间。这份“善解人意”,获得了客户的广泛认同,杨彬的设计理念得以口碑相传,越来越多的客户慕名而来。

用心“工装”闯出新天地

除了家装外,在做工装时杨彬也会细致地替对方考虑,不仅把设计做得漂亮,更会站在对方的角度考虑营销模式和流程。

一次,广州的一个大型美容院老板慕名找到他,对方只提出一个要求:3000平米的营业空间,一定要让每一位顾客都有宾至如归之感。这对从未涉足工装

领域的杨彬来说,是个不小的挑战。为此,他在动手设计前做足了功课。他向美容行业的业内人士请教,充分了解美容院的工作流程和细节。朋友抱怨说,美容院工作一天下来,在屋子里往来来来回回要走好多路,很累。而且很多客户很排斥产品推销,导致成交量低……将朋友的牢骚一一记下,杨彬就想,我怎样合理设计才能让他们少走冤枉路呢?怎么样的流程更能服务好每一位客户?我怎样精心布局才能让顾客轻松接受美容产品?“在做设计前多思考一些问题,做出来的作品才会实现它真正的价值。”杨彬说,开业后,这家美容院生意异常火爆。没几年,这家老板再次找到他,特意请他为新开业的分店帮忙设计。

从业10年间,杨彬接触了2000多个客户,做出了几百个优秀作品,深得消费者好评。

领航团队

畅行高端家居设计市场

十年磨一剑。如今,身为星艺装饰设计总监的杨彬已踏上新的征程,现在思考更多的是,如何将广州一些大城市最前沿的设计理念引入威海,带领他的团队设计出高端的家装作品。作为一个设计师不光是为了自己的作品而且去设计,更重要的是带着一份责任去设计适合客户的作品。

为了实现这个目标,杨彬时刻不忘充实提高自己。每年都要拿出时间来出去学习,前年,100名全国顶尖设计高手齐聚江西丰良,进行百天封闭特训。百天后,杨彬以第一名的成绩从这些

设计高手中脱颖而出。

现在,在完成公司工作之余,杨彬更多地将时间用于体验生活。只要一有时间,他就会到国内的大城市或外国走一走,看看好的设计作品。对生活的体会越丰富,对设计就越有帮助,因为杨彬的客户都是比较高端的人群,所以在与客户接触过程中,相似的阅历会让他们在设计上很容易达成一致。现在的杨彬,已经将业务定位瞄准了25万元以上的高端客户,越来越多的高端客户,慕名找到杨彬,进行着愉快的“合并同类项”。

在带领“星艺”走入威海的六年间,做了金猴会馆6000平米,新外滩大楼12000平米,金猴地产办公大楼室内装饰3000平,昀泰商务酒店5000平米,名伦鱼俱办公大楼7000平米,山东魏桥集团酒店客房3000平米,世界冠军王楠新婚别墅500平,来泰安一年不到,做了鲁科88商务酒店1500平米,望岳学校800平米,来来亭日本料理1200平米等工装工程。正是“领航者”杨彬给团队指明了一路前行的方向,以高品味的设计为帆,以优质的施工为舵,“星艺”这艘大船将畅行在高端家居与工装设计市场的海洋里,无往不利。



电话:6597888

地址:泰安市东岳大街东升国际商务港(市政府东)