yenova DECORATION 业之峰装饰

2011 年家装流行趋势

每年家装市场都会出现新的装修风格，据业内人士分析，今后家装的概念会有很大变化，今年家庭装修开始回归本质，为“人”、为“家”而装修。未来的空间应是在有限的空间考虑个人的精神与情感因素多一些。装修是为人服务的，不是为装修而装修。在装修上要引导消费者以人为本，要根据家庭需要而考虑，要适合自己的特点而追求，出发点不要为了形式而把本质抛弃掉。

家装前沿

⊙多元风格

居室设计永恒主题在伪简约风格的弊端不断显现出来的时候，越来越多的设计师开始根据房主的自身要求，重新审视符合房主生活要求的家居设计。在古典风格中加入现代元素，让整个空间更显活力；或是在中式风格的环境中添加欧式元素，成就更加舒适的生活，正逐渐被人们接受。风格的融合在体现出设计多元化的基础上，也从另一个方面强调了人们对不同生活层面的理解。随着置业频率的增加，人们开阔的视野以及对生活、生活方式的充分理解，让他们更加强调自然、健康、舒适和与家人团聚的氛围。今后，人们将更加强调居家设计要亲近自然的健康心理需求，如通过室内的绿色植物，让室内外紧密结合；用高科技的手段，在浴缸中造就溪流的效果等等这些目前都正流行。

⊙雅致主义

古典简约浑然一体，雅致可以是简约的，却没有伪简约的呆板和单调；雅致可以是古典的，但没有古典风格中的繁琐和严肃。典雅主义源于材质和装饰的细节。那些经过涂饰和抛光的木材、有着富丽温馨的色彩和华美的织物，以及精致黑色的点缀和光洁的硬木地板或抛光砖的结合，能够让整个生活的氛围充满温馨、惬意。它兼具古典造型与现代线条、人体工学与装饰艺术的家居风格，充分突出自然质朴的特性。

⊙自然肌理

将大自然带回家中，在设计中突出自然的肌理构成，通过材料的细节表现生活的品质已逐渐被人们认可。天然的饰品、环保的材料、一处微不足道的角落，足以看出居室主人的处世态度与生活追求。展示自然的纹理，有两种方式：一是用工业化的手段将装饰材料中所蕴藏的自然肌理淋漓尽致地表现出来，同时配以非金属感的灯光；一是多选用松木、柏木等天然实木家具，这类木质家具最能体现其自然肌理。从目前看，一些粤派家具就善于展示自然肌理，如茶几面、桌面就是一截从粗大的树桩上锯下来的横截面，边缘是一圈粗糙的树皮，桌面中间则是一圈圈的年轮，还有裂缝赫然躺在那儿，让人触目惊心之余大感过瘾。其原木精华得以尽情释放。

⊙追求个性

餐厨卫浴全新理念，年轻人更喜欢开敞式的厨房和大操作台式的橱柜，而中老年人则对餐厨用品的合理摆放空间有着较高的要求。不同阶层对餐厨风格和空间划分的需求悬殊很大。追求个性化将是 2011 年餐厨卫浴装饰的主流。由于中国民居的卫浴空间较小，风格定位方面更应该以空间、尺度，或以个人经济实力、施工技术条件而定。目前中国的居室设计变化很快，因而很难固定一种流行趋势。比如，现在的“新新人类”就喜欢将床放在卫浴间，因此我们设计师要引导消费者去发掘内心深处，关注他们真的喜欢什么，即使它不流行了，但业主还喜欢，这就需要我们与消费者以心换心，流行一定要适合业主本人。

编辑：胡顺瑞　组版：郭冬梅

小么哥砍价 场场火爆

据悉，14 日上午 9 点，齐鲁电视台《拉呱》栏目主持人小么哥将亲临金鹰家电商场怡景丽家店，代表广大消费者与众多知名品牌的家电厂家直接砍价。小么哥是齐鲁电视台的节目主持人，他主持的《拉呱》栏目，说的都是生活中的新鲜事儿，深受广大观众朋友的信任和喜爱。他此前主持过多次砍价活动，以“狠！准！”的砍价风格著称。

在这个竞争激烈的市场上，促销形式越来越多样化，不管什么样的促销让消费者得到实惠才是硬道理，小么哥参与多场砍价活动，反映都非常热烈。可谓是场场火爆。对于“砍价”这种活动方式，他认识的也比较深刻：他说“砍价活动是最近一两年商家比较喜欢采用的一种方式，但是方式不是最重要的，重要的是能通过现场‘大砍’，达到这样一种效应：确实让消费者买到合适的，便宜的商品，当然前提是商家同时保证这个商品是质量无缺陷的、服务无缺陷的商品。”同时他表示每次砍价前他都会和商家做一下交涉：“我就是替顾客和观众，和商家谈谈，必须拿出足够的诚意来，让大家切实得到实惠，对商场的知名度、美誉度、认知度，在消费者心中都能得到提升。”

对于自己“准！狠！”砍价风格，小么哥曾表示“作为个人来讲，来一趟不容易，也能认识到，我个人能得到认可，主要是观众和消费者支持。”所以他砍起价来好不含糊。走到哪里都能将实惠带到哪里，每次都是家电厂家代表在台上捶胸顿足着急上火，现场的消费者大呼过瘾。

金鹰家电商场曾邀请小么哥先后到金鹰家电商场东方红店和水田桥店为消费者现场砍价，场面火爆，非常成功，对于前两次“战绩”小么哥也非常满意：“我觉得效果因该还是不错的，而且大家(消费者)很满意，主要是大家满意的基础上，能够买到一些称心如意的商品，主要是金鹰家电商场有足够的诚意来搞这个活动，确实做到了让利给消费者，力度也非常大。我之前也参加过类似的活动，对比来说，整体来说这两次的效果非常好。”

此外，多次来金鹰家电商场为消费者砍价，小么哥深入了解了金鹰家电商场的企业文化，非常有感触：“现在家电行业竞争非常激烈，商场如战场，临沂商业比较繁荣，一定会有外来厂家的入驻，作为本土成长 17 年的家电商场，能走到今天也不容易，术业有专攻，金鹰家电商场各方面确实做得非常到位，消费者在商场里买的不仅仅是家电、不仅仅是品牌、不仅仅是质量、不仅仅是服务、更是一种基于感情的信任。家电拼的是什么？不完全是价格，有的时候价格太低了，反而让人心里犯嘀咕，现在的消费者越来越来越理智了，所以说，拼的是服务、是品质，拼的是感情。祝金鹰家电商场能继续做大、做强。”

据悉，1 月 14 日，金鹰家电商场五大卖场将同时按小么哥砍出的价格执行。同时，小么哥为观众朋友们带来了 500 份珍藏版“小么哥”挂历。现场的消费者还可获赠小么哥亲笔签名一份。

贺新年　大免单

新春佳节即将到来，金鹰家电商场“贺新年，大免单”活动已经在五大卖场全面展开，即日起至 2 月 1 日，顾客到金鹰家电商场五大卖场购物，即可参加抽“免单大奖”活动，一等奖返还全额购物款，最高返现 4999 元。

低价狂欢夜　精彩无限

除了上午的砍价外，1 月 14 日金鹰家电商场的夜场也是精彩无限，低价狂欢，五大卖场同步进行，向出租车司机献爱心送温暖，爱心暖手宝和新年大礼包免费送，出租车司机凭行车证领取，先到先得。多位知名书法家在金鹰家电商场东方红店为顾客免费创作春联。感受艺术气息，渲染新年的喜庆气氛。名模走秀，在怡景丽家店为您演绎别样风情。1 月 14 日晚，几十位名模佳丽在怡景丽家店绚丽的 T 台上，展示新潮时装秀。为现场观众打造视觉盛宴。