

爱家微声态

选对主材,家装即成功在握

兵家有云:三军未动,粮草先行。装修亦是如此,在确定好装修目标后,采办各类家装主材乃是第一要务。新年伊始,万象更新,家装市场在经过长假的休整后,还未等出正月,各大品牌就已经按捺不住,大张旗鼓地展开了市场争夺战了。

□本报记者 张德生

安装时间顺序等方面多加考虑。

主材选购 应以设计为纲

购买家装主材的大前提是家装方案已既定。否则,兴匆匆买回来的材料可能跟最后敲定的设计方案不匹配,或者尺寸不对,或者风格不符。其结果要么是浪费,要么是将家庭装修弄得四不像,影响整体效果。

通常来讲,应让主材适应设计方案,以材料满足居室的使用需求为选购主材之宗旨。以设计方案为纲,围绕家装风格依次选购主材,方为上策。

主材选购 需分轻重缓急

如此庞杂的主材需要选购,就一定要把握好时间,合理安排好各种主材的进场次序。因为类似橱柜、木门等订制产品,专业设计师还要根据实际情况对不同家庭进行量尺设计,一般需要三到五周甚至更长时间才能制作完成。而地板、卫浴等成品商品订购周期也各有不同,都需要给商家预留一定的备货时间,约定好安装时间,以防延误整个家装流程。

在基础装修完工后,应能立即要以先里后外,先大后小的合理顺序,有序进行各项主材的安装,避免窝工和返工的情况出现。比如,木门、衣柜安装须在墙面、地面铺设完成后,才能进行;洁具、面盆等也需要贴完地砖、墙砖后才能确定实际尺寸。而在铺设地板地砖前应先安装暖气等。

主材选购 勿舍本求末

一个品牌的市场美誉度,关系到产品质量,售后服务,甚至价格诚信等诸多方面,所以历来最受消费者重视。

建议消费者还是要到正规卖场去,选择大厂的产品,选择知名的品牌,给自己的家装安全上一道保险,才是万全之策。产品质量永远第一位需要考虑的问题。待物既美,价又廉时,那便真是该出手了。



在北园大街,自东往西,红星美凯龙、居然之家、欧亚达、银座家居等各大家居卖场前,均是彩旗飘飘,气球、彩带、拱门,堆头赶集似的把各大广场装点得热闹非凡。零元置家、冠军联盟、领袖联盟、十大品牌工厂发售……各种品牌联盟活动也竞相拉开帷幕,让步入其中的消费者,恍然间以为进了家居名品折扣区。

商家如此热衷于促销,消费者自然乐得坐享便利。只是在如此大好的销售旺季里,若要有条不紊地进行家装,还需要根据自家的实际情况,针对产品的风格、款式、品牌、价格,以及送货



“零元置家”如期而至

老顾客开始返现登记 新顾客抓紧报名参加

家装市场竞争激烈众所周知,促销手法也花样百出。只是能将一项活动做得务实持久的,却非大品牌之实力不可。自2012年3月,由红星美凯龙联合海尔橱柜、楚楚吊顶、法恩莎卫浴、瑞宝壁纸、索菲亚衣柜、华昌木门、圣拉格地板、金意陶瓷砖等八家名品首发了一场“零元置家”活动,不仅让消费者大呼过瘾,更让业界人士眼前一亮,在济南乃至其他大、中城市刮起了一阵跟风潮。

零元置家,顾名思义,就是消费者在购买了商品后,可以自主选择适当的时间里领回部分乃至全部的购物款。比如可以选择一年期返现,领回50%的购物款,或者选择二年期返现,领回60%的购物款,以此类推。如果消费者选择六年期返现,则可以全额领回购物款(任选其中一种年限返款方式)。时至今日,距离“零元置家”原创机构与消费者约定的第一年返款时间已经临近。笔者了解到,活动主办方已经开始主动联系选择一年期返款的消费者,现正在进行登记工作。同时,作为一项让消费者体验名品品质为目的的长期惠民活动,今年3月2日至24日,红星美凯龙还将联合八大品牌,开展新一轮的“零元置家”活动。

据主办方介绍,零元置家的口号是“买多少,返多少,让消费者不花钱”。在这种活动下,商家赢得的不是利润,而是市场。消费者得到的也不仅仅是免费的商品,更是一种奢华的名品家装体验。

同时,主办方透露,为了让消费者轻松体验名品品质,各方都做出了极大努力。八大品牌方要求当地经销商密切配合商场步伐,认真做好消费者接待工作,不得以何借口囤积惜售,同时要尊重消费者意愿,切实做到返现到位。红星美凯龙方面,还活动提供咨询电话,向消费者介绍活动细节。

M 红星·美凯龙

MACALLINE
国际家居连锁

携零元置家原创机构八大品牌 厂家倾情巨献 再惠泉城

奢华豪礼

缤纷馈赠



活动时间: 3月1日-3月24日



零元置家第2季

买多少 返多少 置家不花钱

法恩莎卫浴 楚楚吊顶 金意陶瓷砖 华昌木门 索菲亚衣柜 海尔橱柜 圣拉格地板 瑞宝壁纸

任选其一	1年返现	2年返现	3年返现	4年返现	5年返现	6年返现
	全款50%	全款60%	全款70%	全款80%	全款90%	全款100%
	不限量	限量50户	限量40户	限量30户	限量20户	限量10户

奖项设置: 海尔双门冰箱1台、海尔32寸彩电2台、海尔洗衣机3台、海尔微波炉10台、海尔电饭煲50台。