

居然之家二期工程即将完工 招商在即

# 看看“新”卖场 都有啥变化



记者探市

近两年,洛城家居建材行业、家装行业发展迅速。

原有的卖场不断升级换代,增添新品牌,市场上不断涌现出一些新品牌、新模式,为了让消费者更加快速、精准地“掌握”住这些“时尚”信息,帮助他们进一步达到省时、省心、省力、省钱的目的,本刊特开设《记者探市》栏目。

□记者 霍媛媛 通讯员 韦继晓

“装房子买家具,我只来居然之家”,这句广告语,洛阳老百姓早已耳熟能详。近两年,它也成为人们选购建材家具必到之处。

近日记者了解到,居然之家二期工程建设已进入关键阶段。8月,将进行闭店装修,10月将盛装迎客。那么,扩店升级后的居然之家将有什么变化?又会给消费者带来哪些惊喜?一起来先睹为快吧。

第三方监督平台,省去中间环节,装修新模式——

## 工长俱乐部 装修更放心

□本刊记者 刘丁

您在装修时最担心什么?施工质量不过关?偷工减料?价格虚高?没有第三方监督?

这些问题的确困扰着许多装修的业主。不过,我市最近出现了一种新的装修模式——工长俱乐部,其较为完善的运作模式将会解除装修业主的后顾之忧。

什么是工长俱乐部呢?它能为装修业主带来哪些好处呢?

洛阳苏皖工长俱乐部总经理郭俊萍表示,激烈的市场竞争迫使装饰行业必须创新,工长俱乐部模式就是在这种背景下应运而生的,它改变了传统的思维模式,设身处地为装修业主考虑,是一种第三方承保的全新保障性服务模式,有以下特点:

工长俱乐部对工长要求很高,必须是从事装修行业5年以上而且具有良好口碑的企业才能成为工长俱乐部的会员。而且,进入工长俱乐部后,还有半年的试用期,半年以后,工长俱乐部根据业主口碑等对其进行综合考评,合格的才会成为正式会员。

工长(也就是会员)进工长俱乐部需考核且交纳质量保证金,每户工程完工后工长需向俱乐部交售后维修金。

业主与工长直接接触,由业主选择自己满意的施工队伍,更自由、更主动。

能杜绝装修过程中的偷工减料、恶意增项、分包转包、预算不透明、价格虚高等不诚信行为。先施工后付款,使业主放心。

省去中间环节,装修过程更加透明,降低业主装修成本,提高了工长及工人的主动性与积极性。

工长俱乐部运作模式,在保障工程品质的同时,可帮助业主控制好施工预算,为业主在材料品质和价格方面寻求一个最佳平衡点,免费量房、免费预算,无管理费,是业主与工长之间的坚固桥梁,为双方提供最优质的服务,让业主装修时省时、省心、省力、省钱。

心动了吗?如果您近期有新房要装修,不妨深入了解一下工长俱乐部这种新兴的装修模式吧,说不定会带给您意想不到的惊喜。

## 2 品牌进一步升级

作为洛阳家居建材市场上的中高档卖场,居然之家扩容后,招商情况如何?增加的品牌又有哪些?

据了解,居然之家二期招商的消息一出,其金牌合作伙伴便陆续表达了进驻意向。一位品牌家具经销商说:“居然之家有着严格的品牌引入机制,通过了这个机制的考核,就意味着得到了中高档卖场的‘入场券’。而与居然之

家合作也比较省心省力,它不仅会帮助经销商分析月度销售状况,还会根据销售数据给予一定的合理化建议。”

据介绍,卖场在二期项目的招商中,选择的均是实力与品质兼具的国内外一线家居、建材品牌,新增了席梦思、芙莱莎、HC28、牛蛙、京瓷等进口品牌。此外,卖场还将逐步引入家装品牌。

## 3 服务更上一层楼

规模扩大了,品牌升级了,除此以外,为了打造更为核心的竞争力,卖场扩容后,居然之家还将在服务方面下大功夫。

“企业要想在市场竞争中生存下去,并且生存得好,关键还要得到消费者的认可。规模扩大也好,品牌升级也好,说到底都是为了

消费者满意。”相关负责人表示,重新亮相后,卖场还会坚持诚信为本的服务理念,不论是对经销商还是对消费者,都是如此。

居然之家率先推行的“先行赔付”“绿色环保”“一个月内无理由退换货”“送货安装零延迟”“质保从一年变为三年”等售后服务保障制度,经过市场长期检验,已经被证实确实保护了消费者的利益。这些制度,以后将会更加严格地落实,让每一位来购物的消费者都能满意而归。”

## 1 规模扩大两倍多

近两年,随着洛城家居建材行业竞争的不断加剧,不少卖场都在调整结构、重新洗牌,居然之家受目前的规模限制,已难以满足消费者的需求。尤其是对中高档家居建材的需求,同时,卖场对体验式消费也日益重视,这些因素,都让居然之家卖场升级变得更加迫切。

据居然之家相关负责人介绍,卖场的二期工程建成后,总的营业面积将达到9万平方米,经营的家居建材类品牌将达到330多个。“原有的营业面积是3万平米,经营的品牌有180个。升级后,规模扩大了两倍多,同时,卖场环境也更加舒适,消费者可以获得更好的购物体验。”

