

带您感受 港派家装的魅力

——访香港谷一装饰集团
华中区运营总监朱艳



朱艳

□记者 杨柳 文/图

现代人面临着城市的喧嚣、工作的压力,更加向往清新自然、随意轻松的居住环境,越来越多的都市人开始摒弃繁琐豪华的装修,只想拥有一个自然简约的居住空间。简约而不简单,就是港派家装的魅力。今天,就跟着洛阳晚报记者一起走进香港谷一装饰集团(以下简称谷一装饰),听听谷一装饰华中区运营总监朱艳怎么诠释港派家装。

记者:您能简单介绍一下谷一装饰吗?

朱艳:谷一装饰以“追求卓越、和谐共享、创造高尚生活”为己任,以传播港派装饰文化、打造高端典雅家居为使命,依靠优秀的设计团队,坚持港派设计风格,独创管家式一对一贴心服务。谷一装饰洛阳公司于2013年3月开始筹备,8月18日正式营业,目前服务对象为洛阳别墅、洋房、复式等大中型高端客户。

记者:我注意到贵公司非常强调港派风格,这究竟是什么风格?

朱艳:有句话不知道你听过没有,就是“全国装修看广东,广东装修看深圳,深圳装修看香港”,香港可谓装修潮流的风向标。香港面积小,房价贵,寸土寸金,所以港派设计的特色是合理利用空间,绝不浪费,追求空间的回报率和使用率,注重功能布局的合理性。香港是国际重要的港口城市,吸纳了美国、新加坡、日本等国文化,设计风格简约而不简单,轻装修重装饰。

记者:和别的装饰公司相比,谷一装饰的特色是什么?

朱艳:我们的特色就是客户总监一站式服务管理体系、港派现代人文特色的设计风格、欧洲标准的施工工艺和严格把关选用的施工材料。了解谷一装饰的朋友都知道,谷一装饰报价不低,但一分价钱一分货,我们选用低碳环保的知名品牌装饰材料,绝对让消费者花得物超所值。我们实施“完整家居”5S服务体系,为客户提供一站式家装服务,首家推出装修完工后即送甲醛环保监测服务,为客户带来高性价比的家装体验。

记者:能具体讲讲“完整家居”5S服务体系吗?

朱艳:“完整家居”5S服务体系是集设计、材料、施工、质检、售后为一体的完整家居解决方案,包含了从设计到售后服务的全部家装环节,能够为客户节省时间,消除了客户对装修质量和材料的担心。通过“完整家居”5S服务体系,我们能站在客户的角度考虑问题,最大程度让客户省心、放心。



潘宗远

以贴心服务 树旗帜

——访河南龙发装饰集团
总经理潘宗远

□记者 李雨璐 通讯员 周斌 文/图

2005年,中国装饰行业领军品牌——河南龙发装饰集团(以下简称河南龙发)正式登陆洛阳,凭借时尚实用的设计理念、一流的工程施工质量、完善的客户服务制度誉满洛城。

2014年,房地产行业进入调整期。受此影响,我市家装行业也陷入了发展瓶颈,但河南龙发在洛阳地区的业绩依然实现了稳步上升,继续领跑洛阳家装市场。11月25日,洛阳晚报记者采访了该集团总经理潘宗远,听他解读其中的原因。

记者:河南龙发是如何面对逆境,最终赢得市场的?

潘宗远:逆境对于一个企业的成长来说并不可怕,如果能顺应市场形势并做好自己,就能“破冰”前行。

我一直有三项主张:明道、有术、顺势。河南龙发在业内一直肩负着领跑者的责任,这更要求我们无论何时都要贴心服务消费者,保障他们的利益,坚持“以质量取胜,做放心工程”,这也是在为企业“明道”;我们不断增强团队专业技能,因此成为我市首家推出《家装品质白皮书》《夏季家装完美攻略》《冬季家装完美攻略》等专业书籍,及装修按揭贷款、静音工程、龙发网络客户服务系统特色服务的企业,而这也是企业“有术”的表现;在此基础上,我们讲究“顺势”发展,不断创新以满足市场和消费者不断变化的需求。

记者:河南龙发是如何践行贴心服务的?

潘宗远:为客户提供家装咨询、设计、绘图、选材、代购等“一站式”便捷服务。具体来说,在设计环节,不仅要满足消费者的个性化需求,而且要将空间利用、视觉享受、灯光安排等完美融合,最大限度地增强整体效果;在选材环节,由集团统一进行材料的采购和配送,甄选出的新品种、新材料都是世界级品质的高标准环保建材;在服务环节,实行24小时解决反馈制度、总经理质量督导8小时回复制度以及行业首家客户满意制度,施工现场实况转播服务更是受到消费者的好评;在施工环节,安排专人将每名客户家中施工进度照片定期在龙发网络客户服务系统中更新,让客户随时随地都能监控工程进度。

开启家装电商 新时代

——访家装e站洛阳站
总经理方爽



方爽

□记者 杨柳 文/图

刚刚过去的这个“双11”,天猫商城交易总额达到571亿元,又一次创造了奇迹。与往年不同的是,今年的“双11”有不少家装电商参与“厮杀”,推出了较大力度的线上活动,吸引了众多消费者。家装e站作为中国家装电商O2O模式的倡导者和领跑者,在这场网购狂欢节中取得了不俗的业绩。近日,洛阳晚报记者采访了家装e站洛阳站总经理方爽。

记者:能不能简单给我们介绍一下家装e站是个怎样的公司?

方爽:好的,家装e站是金螳螂(苏州)电子商务有限公司旗下品牌,是阿里巴巴首家家装O2O战略合作伙伴,也是全国首家推出标准设计、标准主材、标准施工的“线上购物与线下体验”一站式家装电商平台。

记者:家装电商这个概念很新鲜,能具体介绍一下吗?

方爽:如今,网购已经被越来越多的人认可,家装行业作为传统行业,也开始以网络为载体进行营销。消费者在网上选装修,价格透明化、产品可视化、服务贴心化,消费时能将风险转移到像天猫这样的保障平台,再加上电商评价体系已日臻完善,消费者能真正掌握主动权,权益也能得到充分保障。

记者:在网上选装修,具体怎么操作呢?

方爽:O2O就是打通线上和线下的电商模式,简单来说,就是线上拍宝贝,线下消费和享受服务。消费者在天猫家装e站旗舰店拍下宝贝,可以在当地线下体验店享受装修、安装、售后等一系列服务。在天猫家装e站旗舰店里销售的商品有“家装施工包”“家装主材包”“家装设计包”三种,按单位平方米为标准报价,每一项收费清楚明白,拒绝消费陷阱。消费者可以在网上通过支付宝下单,既可以单独购买其中之一,也可以全部购买。

记者:网上选装修的优势有哪些?

方爽:这种模式的重大优势在于取消中介环节,重构了家装产业链,通过标准、简单、透明的方式,让消费者直接面对设计师、施工队和生产(材料厂)商,整合了上下游供应链,大大缩减了成本。消费者既能享受线上的实惠价格,又能享受线下的优质服务,可以淘到性价比更高、更适合自己的家装产品。