# 非法买卖业主信息此路不通

## ——『罗维邓白氏案』对家装行业的警示

家装风云

对装潢公司来讲，获取待装修业主的姓名、地址、电话，包括其家庭等诸多信息，无疑是揽取装修业务的一条坦途之道。尽管获悉有业内某公司在大范不断，自奋从不用花钱做广告，但揽取信息自有门道。奥门道呢？公不传六耳——只要肯花钱买，自然有人会卖。揽取行者图民之善源，一些大房产专业主的信息，每条开价500元到顶有。虽然法律已明令禁止，甚至都有民之强烈人民的了，但暗地里的信息交易"下出笼"，仍有禁难止。

最明显的证据，就是众多新居购买者至今仍收到一家装潢公司，包括其代理商寄的信息函件，尤其是手机短信骚扰，严重影响正常工作时间。十分扰人。信息源头来源就是心之处为幸运而不清以身试法，当不得了，但须知唯独"上有所好"，大会"下必其焉"，甚没有人百不惜冒信花钱购取客户信息比花钱做宣传更合算的装潢公司，这个非法的地下信息交易市场，相信一天都存在不下去。

典型的非法获取信息的装潢公司令人觉得意，上周五在沪上开北法院开审的那桩"非法获取公民信息案"，无疑就是一起当头棒喝。被上被告方的"罗维邓白氏"公司，早日已是大名鼎鼎的国内最大的数据库营销公司，其后被全球著名的商业信息服务机构"邓白氏"收购后，实力是不可一世，对外号称拥有15亿条相关的个人信息数据库，提供的服务中就不乏向企业出售"楼盘业主"和"新生婴儿"、"金领财富"、"新年买家"等信息资料。

然而其不仅今年"3.15"被央视曝光，如今又被押上了审判台，涉嫌犯案由，就是出卖"合作伙伴"分类购买诸多的个人信息资料，而这也正是因其转手倒卖已造成商业短信满天飞，私人手机被不请自来的推销电话打爆的源头之一。如今不仅该公司被责令停业，5名责任人被拘留，包括向该公司出卖"新生婴儿"等个人信息约48名"供货人"，也一并被警方控制，成为我国刚出台新修正案七颁布实施以来，国内在信息服务领域迄今查出的最大案件。

根据有关法律的最新认定，对非法获取公民个人信息的判罚，可处3年以下有期徒刑或拘役，即便当事人解释不知这样做已属违法，也并不影响对此行为构成违法的定性。换言之，严正司法环节的警钟——"非法买卖业主信息此路不通！"即使再是"老吃老做老门道"的装潢公司，若不改弦易辙，"罗维邓白氏"的48名"供货"的今天，就是你们的明天。

习嘉诚

## 摒弃噱头远离炒作　朴实无华竭诚惠民

# "一张纸、一个家、一辈子"

## ——欧坊国际设计广告语征集揭晓

风景线

刚刚荣膺"中国十大最具影响力家居设计机构"称欧坊国际设计，日前又在沪大会展中心举行了广告语征集揭晓典。历经3个月而点海内外的社会大征集，各方热心人士纷纷响应踊跃出谋"金点良言"数以万计，但最终一锤定音的获奖广告语却仅有9个字，当然无半点噱头炒作嚣张，朴实无华到如同大白话——"一张纸、一个家、一辈子"，令得5000元现金大奖消，系上海地区欧坊广告语征集活动的胜获获得人陈的华先生。

顾华先生解释，经反复想到的再三而最终敲定的这句广告语，力求言简意赅而琅琅上口，且富有节奏感，"一张纸、一个家、一辈子"，与全能传神地概括出每一个普通家庭的装修印象。"一张纸"代表的是企家对未来家居美好愿景描绘所作的设计蓝图；"一个家"代表着精心施工且质量可靠的贴心舒适新居装修；而"一辈子"则是以诚信赢得的口碑，表达了欧坊人对所有签约装修的业主所承诺做出的将提供终身贴心呵护服务的一诺千金。

噱头炒作终非持久，诚信为本方得民心。欧坊的这次广告语征集活动，于今年8月份正式启动，除收集来自全国各地的应征稿件上万封外，网络媒体等电子邮件投稿也络绎不绝。投稿人有学生、有老师、也有专业人士和市井平民百姓、广告人等，且还有退休返聘的老人，有报纸上各大媒体，同样也给予了热情的支持相关。这无疑也体现了欧坊作为上海名牌企业，同时也是全国行业内领企，得以跻身中国十大最具影响力家居设计机构的当之无愧。

高测

荣为出席"欧坊荣膺中国十大最具影响力家居设计机构暨欧坊国际设计广告语征集揭晓颁奖典礼"的相关机构领导及此次欧坊广告语征集的获奖授精人，共同按动透明水晶球，揭晓"一张纸、一个家、一辈子"这句朴实无华却又极富感染力的广告语，全场掌声雷动

薛汉根/摄

# "家装设计，越做越开心"

## ——同济经典首席设计师顾晓春小记

点睛台

优秀设计师顾晓春，系同济经典设计的首席设计师。从业16年，具有中级室内设计师、上海注册室内设计师资格，代表作品有南海海鲜庭、虹桥华府、新洞明珠、江湾流水岸等。他崇尚的设计理念是——"新派设计是生活中最大的表现，主张实现现代人思考使用的功能，流畅的动线，不是一味地在造型上来表现"，且坚持的一贯点心自白——

"多年的家装设计经历，不敢说后悔莫及，起马是越做越开心。在同济经典设计这个团队中，我深入了解到对于一个设计师而言，最重要的是设计意念。只有获业主最满意，艺术与实用相结合的设计方能称之为经典之作"；

"外观的审美固然不是衡量居住环境好坏的唯一标准，人与屋的契合才是家装设计真正的经典所在。这种设计思路，主要源于同济经典设计在多年的发展过程中所坚持的企业文化。作为同济经典设计的一员，从最初的生活设计而遭遇顾客否定，到公司大力培养下一步步成长成熟，发展到如今各受业主好评的设计水准，我的终都相信，同济经典设计严谨、认真的企业文化给我带来的成长无疑是最深刻的"。

"在与业主沟通的过程中，我学会了很多道理，且学的方法，学会站在业主的房型特点，发挥创意的时，尽力满足业主对于家居每一个细节的需求。每个人都应该拥有为自己度身打造的家，这个家的价值在于，一看就知道主人是谁，而不是一看就让人称赞它的设计。所有设计依靠主人的性格特征、人员组成和生活习惯而做，这种专属，那是一种幸福感。

热线电话:021-6598-7000

布柏

## 设计美 解读深刻　心更美 竭诚为民

# "最美设计师"花落统帅

## ——统帅装饰设计总监马宏折桂

家装快讯

由上海十大家装联盟发起举办的"上海十大设计师"评选日前揭晓，"最美设计师"桂冠最终为"统帅装饰"的设计总监马宏夺得，凡此他还不仅仅是华丽的设计装饰，且还在超群的服务意识，使他从近千名设计师中大克群雄脱颖而出，获得评委的一致认可，品牌的新定位——设计美、心更美。

相较于单纯的比赛评选，旨在提高行业设计师的整体素质，提升行业设计创意理念，培育中青年家装设计生力军。通过分设计理念、沟通能力、服务意识等诸多业绩考核评审。不论业绩的马宏，不仅功底扎实，经验丰富，秉承统帅"以客户为主导"的创业宗旨，恒坚力求以质朴的社会责任感和高端的服务，赢得了广大装修业主的交口称誉。

严未名

## 设计美 解读深刻　心更美 竭诚为民

# "最美设计师"花落统帅

## ——统帅装饰设计总监马宏折桂

家装快讯

由上海十大家装联盟发起举办的"上海十大设计师"评选日前揭晓，"最美设计师"桂冠最终为"统帅装饰"的设计总监马宏夺得，凡此他还不仅仅是华丽的设计装饰，且还在超群的服务意识，使他从近千名设计师中大克群雄脱颖而出，获得评委的一致认可，品牌的新定位是——设计美、心更美。

相较于单纯的比赛评选，旨在提高行业设计师的整体素质，提升行业设计创意理念，培育中青年家装设计生力军。通过分设计理念、沟通能力、服务意识等诸多业绩考核评审。不论业绩的马宏，不仅功底扎实，经验丰富，秉承统帅"以客户为主导"的创业宗旨，恒坚力求以质朴的社会责任感和高端的服务，赢得了广大装修业主的交口称誉。

严未名

# 心中有客户　服务无止境

## ——百姓装潢设计师一席谈

装潢谱

**设计师周苑华：**

光图纸画得好是远远不够的，与客户沟通交流很重要。沟通能力的培养是属于潜移默化，如材料特性、施工工艺、中央空调、地暖、净水设施等配置设备等等要点及安装等，但凡客户平时装潢的任何问题，都应给出专业的意见，这是赢得客户信任的第一步。设计方案和装修报算是密不可分的，方案做得好，如果与客户的心理价位相去甚远也是徒劳的。要吸引客户的眼球以提供更合价的设计方案。

作为设计师，更应根据客户的实际需求提供最适合的设计方案：若年入过百万，讲究实用、安全、方便，无须过多装饰；若是婚房，就要多考虑一些设计的效果，但材料不一定要用得好好，因为大部分新婚小夫妻买房后已无多少经费来装修了，当然实际情况还要通过与客户的沟通获得，以人为本，因人而异，从客户的需求出发才能尽快赢得客户的肯定。

客户是最好的推销员，口碑传播了，设计师的服务还要继续，刚他们一起选择装修材料，一起搭配软装，一起见证装修变成实际现实。好的服务有助赢得客户，也成了最好的宣广告。

**设计师金杨：**

作为一位设计师都希望作品被客户接受，行之有效的成功解决是首先要非常注重自身形象。良好的形象，会使客户对公司更有信心。其次要善于自我推荐，对客户要实实制除价格、工程质量和消费服务外，还可自己的既往优秀作品寄给客户，让客户能更直观地了解设计师和公司的运作方针。当然，"服务"则更应该永远都是"中心思想"，无论是跟同客户对材料，还是和客户交流设计方案，都得耐心、细致，哪怕点滴的疑问，都要不厌其烦了以诠释，赢得客户的信任和喜爱，才有自己后续源源不断的"回头率"。

钱虹

上海装潢名牌网上商城
www.zhmpsc.com
装潢服务经验网购　主流媒体全程报道
荣欣、星通、刚捷、百姓、申远、九鼎、云兰、佳园、欧坊、皇高、星杰、同济经典、统帅等多家沪上名牌家装企业已加盟网站

展会掠影

# 上海装潢设计大展周六迎客

## 汇集重点楼盘全房型　大规模展演设计方案

汇集全市重点楼盘全房型，大规模公开展演设计方案，由装潢协会与全国别墅设计的腾龙设计联手，"2012（上海）装潢·设计大展"本周六至日（11.17~18）将在上海展览中心的二馆隆重迎客。

该装潢设计大展亮点有6大看点——

▲现场准备了有关全市各人气力楼盘各房型的精准预案，无论是豪宅大院或是别墅小屋，都可以获得消费的应对方案；

▲现场各有逾百全市已售各大楼盘的装修竣工实景照片及施工图，届时设计师还会根据客户实际需求提供个性化服务；

▲明明白白消费：一目了然中心仅的设计风格，使得明明白白知晓装修报价；

▲无须盲目跟风，展览现场的二大设计风格样板展示，总有一款适合你；

▲现场提供优秀施工材料实物对比，并有装潢老法师现场讲解；

▲现场展示约6大类名牌热销装修主材，在市场最低价的基础上，每项再返现金600元！最高补贴3000元。

此次展会邀请国际一流建材商展示了不锈钢门建材，汇聚高品质设计、专业装潢团体，充满施工工艺、超高性价比名牌建材等，自主解决市民的诸多装修需求。

瞿闻

本版主持 傅兆雄
美术设计 杨睿涵