破传统家庭装修老皇历　一心一意便民惠民利民

“你们做了一件了不起的事”

—— 剖析“荣欣弘馆模式”的成功之道

绝非虚言，自“荣欣弘馆成品装潢实景展示中心”开张至今，无论总面积达8000㎡的“建配龙北实景馆”，还是错位竞争专攻经济型装修的4000㎡“宜山路南实景馆”，沪上阿拉乃至来自各省市观光取经的同行，甚至不远万里前来出席“上海国际室内设计节”的“亚太设计中心”和“国际室内建筑师和设计师团体联盟”的各国名师高手，交口赞誉或挥笔留言中，这句话总屡见不鲜——“你们做了一件了不起的事”！

“了不起”在哪里？荣欣弘馆国际控股董事长陈国宏，这位“成品装潢+实景展示”创新家装模式的构思筹划及倡议力推人，信手记录在笔记本上的片言只语，对多年来长期困于昔于传统家装“老皇历”的众多装修消费群体，无疑会因其日新而释然、豁然以致欣欣然——

●装修之忧在这里得到了消融，装修如同买衬衫选靓车，能先眼见为实看到实样，然后挑挑拣拣，货比三家且还能任意组合自由添减；所见即所得，“一口价”拍板成交，“实景展示”即如买家具时的比照“封样”，无须再担忧日后装修再节外生枝频频添项加码提价，一切堵变得如此方便简单乃至“透明”，甚至连装修图纸和“效果图”都已告“解甲归田”；

●业主潜在的个性化装修灵感在这里得到了真正的激活，因为实景展示的完全按1:1实施全景式成品装修的样板房，不仅是世界各国名师高手创新作作的风云际会，也是国内外家庭装修市场新材料、新工艺集中展示的大舞台，开阔了业主视野、畅通了供需渠道，让设计师、建材供应商、企业配套饰材加工的拓展和深化，都有了用武之地；

●这才是真正的“快乐装潢”，装潢，从此不再是“无底洞”；也不会再“遗憾”多多；你的家装你做主，所心仪的个由你自己寻觅遴选，你的设计诉求效果要求均能通过眼见为实而一锤定音。不会再因须对施工全过程瞻前顾后而“抖落”，也不会因担忧最终装修结果是否会“豁边”走样而寝食难安，只须造访荣欣的南北两大实景馆，腾上的就是快乐装潢之旅。

同样信手摘录下不少已造访者的留言，权作旁证——

■嗬，既出人意外更让人喜出望外；

■“成品装潢+实景展示”创新方式肯定前途无量；

■装修实景馆让人很震撼；

■咔塞，60套实景展示样板房能搭配出近4000种组合方案！

■拜拜，“图片+电脑演示”的“镜中花水中月”，这里的一切都是1:1地实打实！

■敢说实景体验模式一定是未来装修的主旋律；

■耳听为虚，眼见才实，对装修的担忧、顾忌甚至恐惧，来荣欣实景馆后荡然无存；

■如今装修客户都不用看效果图，实景展示就是最终效果，赞一个！

■看了装潢实景馆才知道自家的装修缺的是什么了；

■实景展示样板可按每平米作价，乘以我家的居室面积就是装修总价，这办法，行啊。

习慧泽

花香自引蜂蝶来，由上海家装行业的排头兵标杆企业荣欣装潢开创的“成品装潢+实景展示”崭新模式，赢得了市民大众的“用脚投票”，近悦远来的客户每逢双休日尤为踊跃，这样的盛况如今几乎寻常可见。

价格『水份』是如何挤出绞干的？

——解码『荣欣模式』的『比自购更省钱』

比团购更放心　比传统装修更省力

就既往装修市场一般成品装潢而言，各类装修材料的开销部几乎都要占到全部装修总价的60~70%，原因是装修时的选料用材均由不同行业和企业所生产和提供，经流通渠道多级代理环节到最终的上柜零售，因层层加码，标价中“掺水”30~50%是很正常的。而“荣欣模式”亦即其独家率先开创出的“成品装潢+实景展示”，不仅宣布其“所有产品都来自于一线品牌”，逐一明示各功能居室所采用的系“德国西门子开关插座、西班牙乐家龙头、日本能率厨房电器三件套、皮阿诺橱柜……”，且装修总价之便宜业内难有敌与之较劲争锋。

仅以“中国家装1号”和“中国家装2号”两大“实景展示”精华版而言，均为二室二厅，分别仅49888元/70㎡和78888元/100㎡的装修总价，能显然“比自购更省钱”的奥秘，首先就因为堪称装修行业航母级大佬的荣欣弘馆国际控股，充分利用且发挥了其尤为擅长的“成品装潢”所独具的规模化批量化采购优势，跳过诸多流通环节让产销直面，通过与国际和国内诸多名牌企业实施紧密型的战略伙伴合作，以利益共享为前提，协力同心挤干每一滴“水份”，因而最终能让市场正节节看涨的装修总价反出现大幅度缩水，甚至直线回落。

当然，能与供货企业锱铢必较地讨价还价，自然还赖有集团所自有的2万平米“荣欣工业园区”，以现代化的装修建材及零配附件大型生产基地为后盾，随时都能“喊得应”，外加加盟的佛山、深圳等国内著名卫浴、家具、地板、瓷砖等名企的紧密型合作，价格话语权无疑能牢牢地自我执掌。但为了价比三家，往往连一块窗帘布、一只开关、一卷电线，集团的当家人常常还仍会事必躬亲，直接去企业乃至下车间货比一家，以便尽可能拿到最低价。

不仅直来直去全“透明”，所有原材料零部件具品牌和价格均列有详细清单供业主备查，因之开列出的各实景展示样板房以各功能居室为单项标价，标价分设最低配置、中档及高档配置多种价目供客户任选，还可“拆零”自行搭配。若还不购买，则尽可拿着清单去各大建材超市去比较比较市场价、团购价，及“马路游击队”报价。不信也得信——连团购价都慨叹“做勿下来”，荣欣南北两大实景馆却驾轻就熟从容不迫搭台唱出大戏。

施帧华

南北实景馆：相看两不厌

从3.6万~100万应有尽有　60套样板房款款皆精彩

两年前亮相的8000㎡“荣欣弘馆成品装潢实景展示中心”，选址系地处市区东北角的建配龙国际家居A馆(4-5楼)，后因4000㎡的“荣欣宜山路实景馆”的开张，业内如今已习惯将它们分别称之为荣欣旗下的实景北馆和实景南馆。既往人们总以为以工业化、规模化、专业化生产为后盾的成品装潢，最终提供给业主的实景展示，总难逃传统全装修模式的呆板划一，即便款式再多，终究也“孙猴子翻不出如来掌心”。

然而如今无论你步入地处长逸路15号的实景北馆还是客户文定路199号4楼的实景南弘馆，总数多达60套的全部按1:1实景装修的成品装潢样板房，却准保要让每一位造访者看得眼花缭乱，甚至可以说比一般一家一户的个性化装修更具个性化。这是因为传统的个性化装修，往往只是一家公司的一位或几位设计师提供的一套或几套装修方案，而两大荣欣成品装潢实景馆，则特邀了来自世界上11个国家和地区的数十位位顶尖设计高手各显其能。

以实景北馆为例，英伦风韵、东南亚风情、地中海风貌、加州阳光……包括怀旧的“上海老克勒”，乃至新版石库门的本土风格，应有尽有。所有的实景展示又能按各自的客厅、卧室、书房等功能居室的设计特色“拆零”后再任意组合自由搭配，毛估估算下来，起码有3200多种组合方案，不挑花眼才怪哟。成品装潢就像选购轿车，同为“奔驰”，有600高端车也有200普通车，实景展示既有小户型经济型，也有公寓、大宅和别墅展示区，门类齐全到能听凭造访客各取所长乃至跨区“拉郎配”，不怕你搭配不出就怕你想勿到。

在此基础上先后创新推出的精华版“中国家装1号”和“中国家装2号”，则在选材用料上更注重全部使用国内外一线品牌，以建筑面积分别为70和100㎡的二室二厅为例，装修总价更便宜到仅为49888元和78888元，难怪一旦亮相便应者云集，极具竞争性和挑战力的招客揽客口号，业内同仁迄今仍难与争锋——“比团购更放心，比自购更省钱比传统装修更省力！”

碧芝

实景北馆
长逸路15号建配龙A馆4F（逸仙路口）
VIP：021-52463319　62751783

实景南馆
文定路199号4楼（近徐家汇）
VIP：021-54043696　54043597

花一天时间　省一年工资　换十年放心

家装，眼见为实才是正道

—— 荣欣“成品装潢+实景展示”的启迪

荣欣南北两大实景馆之所以能“相看两不厌”，成功奥秘虽然能总结出好多条，但诚如业内不少行家感言，即贵在眼见为实。因为和其它商品交易所不同的是，家装行业提供的是“服务”这项特殊商品，唯其“特殊”，质量和评价这种商品孰优孰劣孰便宜孰贵，乃至孰惠民利民孰蒙客宰客的最佳途径，或者说最简捷的方法，只能是——眼见为实，是骡子是马，总得牵出来遛遛才成，见不着点“干货”，精明上海阿拉研然“不见兔子不撒鹰”为多。

不过即使“牵出来遛遛”了，同样都称“实景展示”，往往也大有讲究。即便是成功创办至今的荣欣南北两大实景馆，彼此之间实际上也还有个“错位”，北实景馆的亮点乃特邀11个国家和地区设计界的名师高手联袂奉献作作，并按1:1予以全实景装修，开馆伊始的“土旋律”基本以扮靓中、大户型乃至别墅、豪宅为多，久而久之又发现男有“潜力股”亟待开发，那就是同样消费群体广阔深远的中小户型，乃至不断扩展的经济适用房装修市场。

于是便催生出“尤其注重中小户型，特别关照经适房”的南实景馆，事实已经证明而且还在还将证明，同样隶属“成品装潢+实景展示”的这一创新模式，两翼齐飞显然也比“剃头挑了一头热”更胜一筹，“两手都要硬”的道理，放在荣欣南北实景馆的探索创新，乃至相得益彰的“错位”上，同样奇灵光的。

诱惑挡不住，以“花一天时间，省一年工资，换十年放心”为最鲜明旗帜的“荣欣模式”，除了已先后亮相的“中国家装1号”和“中国家装2号”外，其总数多达60套的实景样板房，仅价位就具有从3.6万~100万的宽泛性，风格上更是门类齐全，称“总有一款适合你”绝不过份，而且一年365天春色常驻且天天开馆迎客，尽管如今竞相仿效的“实景体验”、“实景展示”展会哄而上，但往往都是花一现，展期最多还未及起出一周便人去楼空。

365天的“眼见为实”。敢说这样诚以待客的“实景展示”，至今唯有“荣欣模式”。

英姿

眼见为实游客当场在荣欣实景中心拍板签约装修