

笑别壬辰喜迎癸巳 百尺竿头更上层楼

# “上海家装5大标杆企业”实至名归

透视镜

由本报《家装之窗》牵手新闻晨报《品味装潢》实施的“上海标杆家装企业”举荐,有关这5大企业的专版推介,至今天已全部刊出,由媒体为广大待装修业主实施的举荐,事前就有“不找市长找市场,淡看奖杯重口碑”的“约法三章”,且举荐不设统一标准,格式,包括革除以往行业评比评优以资质、规模、年产值,包括以装修合同单数为入围门槛的“老皇历”,“收罢低声问夫婿,画眉深浅入时无”,最终能否真正“百货中百客”,自然还有待市场作出最终的验证。

值得琢磨的是这次媒体联手

举荐还有“幕后新闻”,为了真正兑现“顺应民心民意,旨在扬优汰劣”的举荐初衷,由百姓、荣欣、泉通、申远、统帅这5家企业共同发起并组建了“上海标杆家装企业联席会议”常设机构,首次会议的第一议题就是自我加压,例如拟议对原已确定的推介5家企业的专版报端实施再改动,即在原先确定的统一设置的“上海家装5大标杆企业群英谱”一行文字前加上限定词“2013”——意在强调口碑举荐也不搞“终身制”。

不开新闻发布会;不出5大标杆企业专刊;倡议家装展会摒弃奢华而不实,节约展示成本力求便民利民惠民,等等,联席会议当场作出的诸多否决和创新决议,

无疑凸现的都是5家身为行业楷模的品牌装潢公司的竭诚利务实。巧了,继两报专刊为民办举荐揭开红盖头之后,又有消息传出,来自装饰装修行业社会管理机构例行年度排座次也“英雄所见略同”——上述5大标杆企业均获评“行业领军”、“行业先锋”和“行业标杆”称号。

尽管媒体的联手举荐和行业的例行评定迥然有别,特别是因了中央相关部门年终屡屡重申叫停各类评比,故旨在为广大大正寻寻觅觅苦于找不到货真价实心仪装潢公司的待装修业主出谋划策的此次媒体举荐,其举荐的唯一标准就是“有口皆碑”,唯一的依据就是近年来老百姓的来电来

信及网络评议,但事实证明,无论是听凭市场说话,抑或行业的例行“排座次”,最终的“殊途而归”,均雄辩地证明了媒体为民办举荐的这5大标杆企业的当之无愧实至名归。

好汉不撞当年勇,扬鞭奋蹄再向前,事实上如今最能吸引众多家装业主眼球的消息,兴许还莫过于此——别干申迎癸巳,5大标杆家装企业几乎均有上乘献福,迎春长假期间的相关便民利民展会,如今正在紧锣密鼓地筹划之中,各家届时均热诚欢迎市民大众能前往一饱眼福。至于春节过后,5大标杆家装企业还将联手举办大型家装英雄擂台大赛,此处则暂且稍加披露,还容稍

晚后再详加预告。

人勤春来早,其实对迄今为止仍堪称为乱象丛生的家装行业家装市场来讲,倡导“不找市长找市场,淡看奖杯重口碑”的标杆企业举荐,归根结底还是旨在为民排忧解难,须知坊间积怨已久的“装修难”,首先就难在业主而被诸多花好稍好“信息骚扰”所包裹纠缠,但往往至今仍由于找不到称心的装潢公司放心委托。举荐,说到底其实正是一种回归,须知企业的先进、行业的标杆,真正权威公正的遴选和审定,唯有消费大众。

习慧泽

## 家装快讯

### 聚通网站优化升级扩容

为客户提供更加便捷的一站式服务

2013 迎新,优化升级的新版聚通网站(www.jt11.com),在继续提供“品牌”、“咨询”类便民服务项目的时候,还增加了“我的工地”、“问问热帖”、“客户点评”、“设计案例赏析”等栏目,以确保能为广大的客户提供更加精准、周到且全方位的家装服务——

- 《我的工地》:是聚通签约客户的专享频道,当客户通过自己的“用户编号”登录后,可以看到新家的装修情况,签约装修的客户只要能上网,就可随时掌握工地进度;
- 《问问热帖》:答疑解惑,分享知识,畅通的沟通渠道可以提升公司与客户的彼此信任;
- 《客户点评》:上传聚通客户的各类来信及邮件,上网浏览者可看到其他客户对聚通各岗位工作人员的真实评价,或许待装修业主从中找到自己中意的工作人员;
- 《设计案例赏析》:此栏目汇集了聚通历年做过案例的实景照片及即将交房楼盘的设计师方案,客户可以通过楼盘名称,搜索到类似的自己楼盘方案;若客户从中找到了自己中意的设计师,也可通过该设计师所在门店搜索到该设计师曾经做过的案例;

聚通网站(www.jt11.com),经过多年的维护,咨询信息储备量已相当丰富,除了新增的栏目,原先的栏目,如今也都有不同程度的优化,从而提升了网站的体验度、便捷度,也为客户提供更实用有效的服务。

瞿闻闻

## 金杯银杯不如老百姓口碑

朱孟周登

自本版刊出拟增设“来函照登”的设置后,相继收到读者来信求助多多,今天刊出的这封读者来信堪称“立竿见影”的第一封反馈。

新民晚报《家装之窗》:

1月4日看了贵报举荐上海标杆家装企业的报导并邀请已装修业主来电来信举荐,我的两套房子是2004年上半年装修的,当时我对各家装潢公司进行比较后选择了荣欣装潢,装修完成后,2004年10月我入住,至今已进入了第九个年头,我们全家人深深体会到荣欣装潢好,主要有以下几点:

- 1.设计好:二套房屋设计各有特点,新颖实用,至今没有过时。房屋装修结束,儿子的一套房地皮公司要主动录像,凡来我家的各方面客人都说房子设计装修好。
- 2.装修质量好:我们已居住了八年多,没有质量问题。邻居选择便宜的装修公司已进行了二次装修。
- 3.所用材料好,环保好:荣欣装潢所用材料都是名牌单位生产的,没有使用劣质材料,假冒名牌。每次发来的材料都通知我看了再签收。由于使用的材料和配件质量好,符合环保要求,因此装修结束后,我们买好家具就入住了。材料没有异味,符合环保要求。
- 4.门窗都在荣欣装潢所属的工厂制造,造好后由我家装潢,确保了质量和工期,也有利于环保。
- 5.施工期间,荣欣装潢管理部门多次

当然除了眼见为实的举荐,发来信件以披露自己受蒙冤的家装经历的读者也有,总之,但凡装修的感人揪心事烦事难事烦人事,来者不拒,多多益善,民心民意是秤砣,孰优孰劣称分明。

来信地址:延安中路839号1802室《家装之窗》采编部收(邮编200040),电子邮箱:lianheng2003@yahoo.com.cn

来现场检查进度和质量,听取用户意见。

- 6.价格公道,按签约的项目明确标价,施工结束后,没有增加项目费用,收费与预算一致,诚信好。

在整个装修期间,荣欣人的工作素质,对用户的尊重,技术水平等都给我留下深刻的好印象,特别是房子居住了八年多,质量好,因此荣欣装潢不愧为闻名全国全市。我认为荣欣装潢是上海最好的装潢企业,为此推荐其为上海标杆家装企业。

推荐人:郭树根  
2013年1月6日

## 细节见证创新品质 精诚筑造专属空间

### 朗域装饰时尚家装新居体验馆开业

#### ——统帅集团推出新锐家装品牌

家装风云

前后耗时3个月,由统帅集团旗下朗域建筑装饰工程有限公司打造的时尚家装新居体验馆,日前选址广中路805号开业迎客,该体验馆不在深度理解并融合年轻一代“时尚、舒适”家居需求的基础上,萃取家装行业多年来的装修经典,且汇集了上海家装行业设计、施工、建材各领域精英人士鼎力相助,而打造的家装“集大成者”,朗域人将秉承自身蕴含的“空间与细节”新新理念,为业主筑造只属于业主的幸福——

- 时尚家装新居体验馆的空间:并非单纯的家装设计,让业主更多感受到的是空间的流畅性。围绕年轻一代的生活需求,朗域人意在让业主家中各功能分区充盈通透开放干净利落,同时又能融入个人所喜爱的风格,体验馆的各人分区不仅对此努力践行且力求做到最好,如厨房分区8套厨房,堪称时尚简约又奢华,选材用料精纯,从不同厨房空间利用、橱柜配套、柜面颜色搭配等各方面尝试创新,以时尚碰撞经典,借潮流见真卓越;

卫浴分区6套卫生间实景则选用不同的品牌、型号、色彩的卫浴产品混搭,集中选取沪上近年来5-20㎡主流房型卫生间予以“对比”诠释,从低到高搭配座便器、台盆、淋浴房等卫浴设备以最大程度释放空间。移门橱柜分区则力求诠释家居的实用主义,各式风格不同,“明摆或暗设”的储物空间、移门柜板,既自成格调又与各种装修风格相映交融;瓷砖展区、地板展区、墙纸展区等亦匠心独运地为年轻业主打造时尚。

- 时尚家装新居体验馆的细节:直线、平直、方格线、直角;厚度、平整度、光滑度、密封度;手感、踏步感、光感……这就是朗域写信在叫做“家”的地方应理应苛求的参数和细节。凭借“统帅装饰水电”的牌誉度和扎实根基,朗域工程施工恪守认真严谨——“瓷砖、地

板,不是应该贴的平,铺的整,而是一定要平,要整。没这个手艺,就别在朗域干这份活!”做好细节处理,是朗域人设计、施工、选材的一种习惯,细节,见证朗域的创新品质。朗域的目标:做中国时尚家装领跑者。

朗域装饰新居体验馆: 闸北区广中路805号2楼  
电话:400-821-6862  
网址: http://www.langyu.cc

未名



## 选购地板留神「狸猫换太子」

甲醛污染令人生畏,天然实木地板如今便告日见走红,然让选购者“丈二和尚摸不着头脑”的是不少实木地板的标价,同样的品种,何以有的每平米标价300多元,但有的却仅200元不到,甚至还有能更低好多的“特惠价”?

先听听行家介绍选购地板窍门,即首先一定不能只看表面,而要看六个面,看各个面的纹理和颜色是否一致,还可拿两块样板拼装一下,看是否整齐、严密。还可掂掂份量,基材决定地板的稳定性、抗冲击性等诸项指标,一股基材越好,密度越高,地板就越重。就市面行情而言,当下一股实木地板的价格都在300元以上,实木复合地板价格约170元左右。

还有一种是强化复合地板,上述3大类地板都可能“狸猫换太子”——实木地板的造假一般是在木种上;实木复合地板的造假主要是偷工减料,如企业为省成本,将柳桉木换成杨木,成本就可节省三分之二;由于强化复合地板一般使用得最多,故造假情况也最普遍,市面上每平米低于30元的强化复合地板,很多是用回收废料做成。销售环节也多陷阱,店内看到的只是样品,无良商家则在送货到家时换成其他材质。

如订单或合同上没有注明清楚树种、等级、规格,消费者就可能吃哑巴亏,有商家店内展示的是优等品,交货时则掺杂了一等品甚至合格品,却以最高等级价格出售。须知每个等级之间价格往往会有20%左右。还有爆料——作假企业先在普通木料板上覆盖一层炭灰腻子,再利用电脑技术“转印”上想要的木纹,油漆后一块普通木板能“化妆”成任何想要的实木地板,普通木料成本不到80元,“化妆”成“高级实木地板”卖价则可高达300元/㎡!

奚达