

不请却来“自来熟”死缠烂打“扯近乎”

节后装修切记“来者不善”

市场风云

尽管相关法规早已三令五申,此举属“非法获取公民信息罪”,尽管对仍敢以身试法者的刑拘和判罪的相关案例已屡见报端,但相信不少市民大众,至今依然对此类的信息骚扰不胜其烦不胜其累,甚至已不胜其恼其怒——往往刚刚完成购房交割,在相关交易手续资料上留下的电话就被打爆,手机短信也可谓汹涌而至,素昧平生的兜售人不请却来“自来熟”,没完没了地花好彩好向你推介装修业务生意。

对各类信息骚扰已司空见惯的“被信息”者,如今通常的应对习惯是“咔嚓”挂断了事,但对装修信息骚扰的“网开一面”,却常常因了对方口若悬河地“超低价”诱惑,一旦稍有迟疑或松动,其后的死缠烂打

往往会让你深陷其中难以脱身。其实,如今做贼般的信息交易暗箱操作也在行情看涨,据说客户信息的开价每条500元已是通行价。俗话说,羊毛出在羊身上,千做万做蚀本生意不做,商家花大价钱非法购买下装修信息源,最终必然要转嫁给被套客户。

来者不善,兜售生意者承诺“超低价”最终的“图穷匕见”是100%的,亦即一旦引君入瓮后,必然会“先礼后兵”以不断变换和增加施工项目且层层加码来达到“信息交易宰客补”。退一万步讲,即使真有承揽装潢生意者愿“赔本赚吆喝”,最终你业主依然也不见得能有好果子吃,须知任何一项堪称完美的家装工程,无疑必须由“质量+服务”的两大大部分均告上乘和圆满所组成,缺一不可,“来无踪”的上门兜生

意,“去无影”同样会八九不离十。

善者不来,因为真正的“善者”,亦即在施工质量和售后服务两方面均能“损得出”的装潢公司,早已通过日常的“现身说法”赢得了商业信誉乃至有口皆碑,当然也包括行业主管部门如上海装饰装修行业协会,甚至国家职能机构的资质评定和等级认证,白纸黑字,名声在外,自然要与此类盗卖公民信息交易“羞于为伍”。其实反过来也提醒诸多饱受信息骚扰之累的业主们,此类勾当既然属明显违法,还敢以身试法的装潢公司能与之牵手吗?

完全可以说,即便自我涂抹得满脸花,即便开出的低价诱惑力十足,对于这种不请自来的“自来熟”和“扯近乎”,唯一正确的做法就是“咔嚓”挂断,或者干脆不予理睬,否则不仅会“赔小便宜吃大亏”而后患

无穷,甚至还会有助长目无法纪者之嫌呢。不过还须指出的是,至今如蝇逐臭般地仍沉湎于家装市场“信息盗卖”的,还并非仅“马路游击队”之类的无赖无德乃至无良的游兵散勇,据说有某家装公司也在大言不惭:阿拉就靠买信息过日子!

不错,倘若过去还能靠盗卖公民信息而小日子过得尚滋润的家装公司,如今随着国家相关法令法规的出台和日趋完善,随着执法力度和舆论监督力度的加大,违法勾当终究难以持久。况且久受其扰其害的业主也因之日趋醒悟,并日趋远离、抵制乃至为民检举揭发。完全可以断言,放着阳关大道不走,偏要搞鼠窃狗盗的营生,这样的“日脚”还能有好吗?唯有执着如一地恪守“以装潢品质和服务铸就品牌”的装潢公司,才是值得信赖的“善者”。 习慧泽

群英谱

【编者按】山外有山,天外有天。藏龙卧虎的上海家装行业诸明星企业,强手如林高手辈出。本版从本期起专门辟设《群英谱》专栏,向广大读者荐举介绍在业内和沪上家装大市场享有口碑声誉的优秀设计师、店长、监理以及基层一线的能工巧匠们,以供市民大众在遴选心仪装潢公司牵手装修时参考,同时也希望广大家居已装修或正装修户也来踊跃推荐,将自己心目中的“群英”广而告之。今天,首列群英谱的是同济经典设计的首席设计师顾晓春——

专属,才幸福

顾晓春,上海市高级室内设计师、上海注册室内设计师,从事家装设计已16年,代表作计有尚海湾豪庭、招商雍华府、新湖明珠、凯越浅水湾等。执着恪守的设计理念是——“品质设计才是生活中最大的表现,由空间规划去思考使用的功能,流畅的动线,而不是一味地在造型上求表现”。“只有兼顾业主发自内心的满意,艺术与实用相结合的设计,才能称之为经典之作”。

在顾晓春看来,每位业主都应拥有为其度身打造的家,这个家的价值在于,一看就知道主人是谁,而不是看了先让人称赞它的设计。外观的审美并非是衡量居住环境好坏的唯一标准,唯人与居的契合才是家装设计真正的经典所在。对这种“以人为本”设计思路的认知并孜孜以求,乃源于同济经典设计多年来向每位员工丝丝渗透的企业文化。顾晓春坦陈也有过最初的生活设计曾遭顾客否定的境遇,如今能佳作连连好评如潮,仰仗的正是严谨且较真的“同济经典设计精神”对自己的潜移默化。

在与业主沟通的过程中,顾晓春说他学到了很多做事、思考的方法,尤其是学会了如何在结合业主的房型特点散发灵感和发挥创意的同时,尽力满足业主对于家居每一个细节的需求,“所有设计均能也均应依据主人的性格特征、人员组成和生活习惯而做,这种专属,即是一种幸福感”。

联系热线:021-65987000

教你一招

【编者按】家装怕质量不过关、怕花冤枉钱乃人之常情。因不少装潢公司施工队伍鱼龙混杂,水准良莠不齐,而业主又不可能时时蹲守现场予以关注监督,故装修监理也就应运而生。除了独立于装潢公司和业主之外的“第三方”家装监理公司外,不少装潢公司也有辖下的质检监理,但无论何方神圣,其履职和尽责的最大前提,就是屁股须坐在业主一边,最大限度维护业主权益。如何才能考核其是否尽责到位呢?特向读者介绍如下——

家庭装修监理,须根据国家相关文件、法律、法规,按家装监理合同及家庭装修合同,协助业主对其家装工程进行有效监督

管理,其提供的技术服务应做到“三控、两管、一协调”,即控制投资、控制进度、控制质量;合同管理、信息管理;协调各方关系。其服务内容应包括:审核装修合同、审核设计方案、审核设计图纸、审核工程预算、查验装饰材料和装修设备、隐蔽工程验收、施工工艺检查、工程进度监督、工程质量检查、协助客户验收。

合格的“家庭装修监理工程师”,应是复合型人才,须具有较高的学历和多学科的专业知识,须掌握与家装相关的经济、法律和管理知识,还要有丰富的实践经验和良好的品德和职业操守。当然,还须有健康的体魄和充沛的精力,才能为委托客户对施工全过程予以全方位地现场监督。 布柏



今年春节的装潢展会热闹非凡,各家装潢公司纷纷使出看家本领争夺市场份额。为赢得眼球,有的不惜将展会名称的头衔越挂越大,形成不良风气。然而,聚通装潢脚踏实地,响亮地打出自己名号,并把“服务”的理念贯穿其中,让消费者在2012年伊始切实感受到聚通打造的“上海名牌装潢展”魅力。因为聚通今年春节展会盛况

申榕 摄

聚通热线:400-888-1893

网址:www.jt111.com

聚通以品牌赢得家装市场

牵手装潢公司还须“门当户对”

案例聚焦

业主张先生准备结婚,急于装修新房。物业公司向其推荐在本小区内安营扎寨的某公司,签订合同并开工装修后,业主发现施工进度很慢,有时甚至现场空无一人,最终致使无法如期竣工,而且已完工部分施工质量也不高。经与物业和装潢公司交涉无果,眼见婚期临近无法按时入住,只得向市消保委家装办投诉求助。

接报后经现场踏勘,发现因选材用料问题,导致墙、地砖明显色差,且存在空鼓现象;煤气管道则

铺设成暗管,发现有漏气等安全隐患。据查,该公司连营业执照都没有,亦无专业资质证书,施工人员竟都是马路上临时招募来的,现场调查时,居然还有材料商找上门催讨欠款。

鉴于婚期已近,已然无法全部整改,市消保委家装办建议着重对安全隐患部位抓紧整改,墙地砖则责成该公司现金赔偿,并让其书面承诺对材料商的欠款由公司自己负责,还建议物业公司督促该公司尽快解决,方案最终得到各方认同,业主也表示满意。市消保委家装办因之发出消费提示——

消费者欲装修家居时,选择装潢公司一定要多方面了解,还要了解市场在销材料的品牌、型号、价格行情。签订合同时也要仔细看清预算项目、材料品牌、规格、型号和价格。一旦施工则要对材料进场逐笔验收,但凡增减部分一定要填写变更手续,以免日后生变。为能更好地维护自身权益,防止责任难以落实到位,凡属第三方介绍的装潢公司,应在合同中增设保证条款,由介绍方承担担保责任。 龙图

本版主持 傅兆雄
美术设计 杨睿涵

买卖之间

●“百姓”办“焕新”专场

百姓装潢于2月11-12日在威海路755号文新报业大厦一楼(近陕西北路)举办二手房焕新装潢咨询专场。特邀上视《非常惠生活》团队现场提供咨询。咨询电话:800-

6200-425
网址:www.shbx.com.cn

●聚通17周年庆典收官

聚通装潢于本周双休日(2月11-12日)在浦东正大广场9楼举办17周年系列庆典收官之展,将在现场付定金客户中寻找17位幸运消费者,有免1万元装潢主材等多重奖励。

咨询:400-888-1893。网址:www.jt111.com

●2012实景体验起航

2月10-12日在真北红星美凯龙南侧金沙谷创意园区【2012实景体验家装文化节】期待您的光临,有实景、设计、选材、房型、软装、案例、文化等八重体验。

上海装潢名牌网上商城
www.zhmpsc.com

装潢服务轻松网购 主流媒体全程跟踪

欧坊、显高、波涛、同济经典、统帅、荣欣、聚通刚德、百姓、申远、九鼎云兰、佳园等多家沪上名牌家装企业已加盟网站

风景线

壬辰迎春,家装行业的诸多明星企业几乎家家都没歇着,荣欣装潢更多占一点“天时”和“地利”的优势。首先其倡议发起跨年的“迎春家装展”,“天时”上从仍处辛卯的1月15日一直延续到壬辰迎新后的2月15日;再就是在“地利”上独自在长逸路建配龙商厦和地处宜山路商圈的文定路分别拥有两大实景展馆,仅展出总面积就达12000㎡,且一年365天常年开放无休。

然而此番龙年迎新,精明的荣欣人亮出的“一招鲜”更在于抓牢“人和”,即既往市民大众去观展,一般在拨打预约电话确定观展时间后,届时须去预约的地点坐荣欣的大巴集中前往,而这次荣欣特别调集了100辆专车,“门对门”地免费上门单独接送预约客户,阖家分赴南北两大实景馆,亮出的广告语言简意赅且又温馨可人——“一个电话上门接送,百套样板房看个够!”

所谓“一招鲜”,其实仅是相对如今行业普遍实行的坐等客户上门的传统办展程式而言,但看似小的一项变革,却为沪上家装市场,吹进了一股强劲的暖风,仅以迎春长假这几天为例,正因为观展让客户便捷得胜过“打的”,原本以走亲访友请吃或吃请为主的客户,转而变为专门约定时间,特邀亲朋好友来观展,更是荣欣亲自主意,一旦达成共识,立马当场拍板。纷至沓来,人气蒸腾,生意红火,名符其实的——“龙抬头”。

当然,赢得“龙抬头”的大好开局,事实上也远非特设的62463319、62751788两门预约参观热线,以及专门为之配备的100辆“门对门”接送服务车,须知除大年初一、初二两天,整个荣欣装潢系统旗下的20家门店客服人员全员值守迎客,尤其是荣欣旗下的王牌设计师团队联袂担纲,为观展客提供“一对一”的全程定向服务,不仅在创业近20年来的荣欣装潢是首开风气之先,在全行业来讲也堪称是绝无仅有的首例。

看天时,占地利,得人和,究其实贯穿整个家装服务链的精髓却能以一个字概括——诚。俗话说诚招天下客,就是这个理。单看荣欣亮出的招客横幅——“成品装潢+实景展示=眼见为实”,无疑已是诚以待客的明示,再看荣欣在力推“迎春装潢特惠月”时的配套文字诠释——“装潢先看实景馆——看看实景找灵感——比比价格试能力——聊聊信息寻答案——需求答案都找到——忧愁烦恼一扫光”,层层递进环环相扣,试问哪一环不在无言宣示——诚! 万木春

『门对门』接送观展 『一对一』全程呵护

荣欣装潢『一招鲜』赢得『龙抬头』