



装修案例

紫色 营造室内浪漫氛围

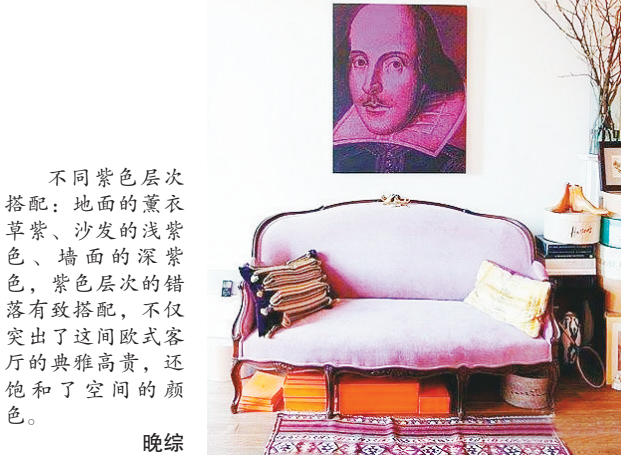
在不同的位置,紫色都会制造不同的风景。或是成为主角大放异彩,或是成为旁观者雅致神秘,这就是紫色家居的“化学”作用。



这间温馨田园风公寓拥有甜美的色彩,古朴的砖墙,如梦似幻。碎花窗帘与瓷砖让你仿佛置身花的海洋,吐露淡雅芬芳。



粉紫色调,让家既浪漫又温情。本案例中,粉紫调的窗帘是一道装饰上的亮点,飘逸的感觉恰到好处地表现了紫色的魅力。



晚综

不同紫色层次搭配:地面的薰衣草紫、沙发的浅紫色、墙面的深紫色,紫色层次的错落有致搭配,不仅突出了这间欧式客厅的典雅高贵,还饱和了空间的颜色。



□本报记者 张腾飞

厨房是家庭生活不可忽视的重要组成部分,这决定了它在家装过程中的重要程度。正式因为重要,厨房装修也有着更多的讲究。近日,记者采访了宇美装饰经理颜长江,为广大业主的厨房装修之旅找准关键。

确定厨房的类型

颜长江表示,功能决定了厨房装修的方向。按照现代装修对厨房功能的划分,厨房的功能被归类为服务功能,装饰功能和兼容功能三大方面。服务功能是厨房的主要功能,内容为做饭、洗涤、烧煮、存储等功能。厨房的装饰功能,主要是指厨房设计效果对整个室内设计风格的补充、完善作用。厨房的兼容功能主要包括可能发生的洗衣、就餐等活动。由此可见,业主

对厨房功能的需求,影响着厨房最终的使用体验。

“厨房是住宅中功能比较复杂的部分,是否适用不仅取决于有足够的使用面积,而且也取决于厨房的形状、设备布置等。它是人们家居活动较为集中的场所,一定要以功能为主兼顾其他方面进行合理装修。”颜长江说,业主确定了自己对厨房功能的需求后,就可以此确定厨房的类型。而何种类型意味着厨房的布置合理与否,不然只会让业主在厨房使用中来回奔波,又使厨房显得杂乱无章。

颜长江讲解说,本地住宅区的厨房设计类型为走廊式厨房,L型厨房、U型厨房和开放式厨房。其中,L型和U型厨房是适合于多数住宅厨房类型,这也是设计师常推荐给业主的厨房设计方案。L形厨房的优点是,L形厨房可以节省空间,剩余的空间可放其他的厨房设施,如进餐或洗衣设施等。U形厨

房的优点是,布置面积不需要很大,用起来却十分方便。

关于走廊式厨房和开放式厨房的选择,走廊式厨房一般是受制于户型所限,而开放式厨房更看重业主对厨房的使用理念。

厨房装修的几个细节

厨房装修的大概念确定后,业主装修时就是要把握装修过程中的细节之处。

颜长江首先提到了厨房地面的处理。因为厨房地面湿度高且易被油腻污化,因此选择材料主要考虑耐湿、耐磨、防水、防滑并易清洗,通常采用防滑地砖或塑胶地板。其次是墙壁,厨房的墙壁由于受空气中油烟雾气的影响,易产生油腻污垢。因此宜选用光洁又易清洗且防水、抗热的壁材;在选材的规格上应注意幅面不宜太小,否则会给清理卫生带来不便。再次是吊顶,简单的顶棚处理依附原建筑天花板,可用乳胶漆或多彩水泥漆在表面涂刷、喷饰即可。如做吊顶天花,须使用防火、抗热及不易污染的材料,如塑料扣板、穿孔铝板等。

最后,颜长江提到了厨房的采光照明与空气调节。他表示,烹饪工作极其繁杂劳累且要求细微、讲究卫生,采光照明是满足这一要求的前提。因此,必须保证厨房有足够的照明、合适的采光,窗户越大则采光通风排风效果越好,但厨房的墙面常被用作收藏挂置各种琐碎杂件,因而不可能大量引用自然采光,所以要合理安排局部照明与整体照明来调节厨房的白天光照及夜间亮度,并保证其日间、夜间的安全使用。

春节过后 商家打响新一轮促销战

□本报记者 张腾飞

春节假期已经结束,家装建材市场中不少商户们已经敲响爆竹,开始走出新年计划的第一步。对于漯河家居建材市场来说,新一轮的促销战才刚刚开始。近日,记者走访了解到,节后漯河家装建材市场除了常规的降价促销外,商家更是紧紧围绕消费者需求展开各种活动,谋求新年业绩提升。

人气还要看促销

为获取人气,漯河的家居建材市场采取了很多促销方法,各商家为了抢占春节后的市场,不少家居建材商家不但现金、返利券齐上阵,还声势浩大地打出“新年开业让利”等标语,还有商家以调整促销时间、升级配套服务等来抢占客源。桂江路一家瓷砖专卖店的销售经理吴军表示,去年的漯河家居建材行业虽然受房地产市场的影响较大,但一直却以成长的姿态发展着。猴年春节过后将会迎来新年的第一个旺季,家装建材市场中的商家们唯有把握契机,才能取得新年销售业绩的开门红。

事实上,很多家居建材品牌也真的为这次长假做足了准备。桂江路上一品牌木门的展厅内,打出了自己的优势牌,他们将在正月十五

前,每天都有不同价位的木门参与折扣活动,同时还有满额返现与抽奖活动,让消费者享受价格优惠的同时,还有机会赢取家电奖品。有的商家则是强强联手,各自拿出自家的当红产品进行配套组合,并给出套购优惠。大年初七就赶到桂江路建材市场选购建材的方女士表示,新品打折活动和返现金是她觉得最实惠的让利。

消费者更加理性

没出正月就是年。多数商家依然趁着春节的气息,纷纷推出吸引人眼球的带有喜庆色彩的营销策略,争取在猴年首先博得消费者青睐,为节后商机做铺垫。不过,记者从一些商家的反馈中了解到,今年消费者在家装建材消费上表现的更加理性。常常是一家做活动的时候,客流量肯定增多,但是吸引人的还是在优惠等环节上。但假期过后,挑剔的消费者不会只因优惠力度而心动,他们还更关注产品的新颖程度和实用特性。

在临近嵩山路的一家大型家具卖场,其经理韩女士说道,“眼下就是一轮春季促销,虽然我们节后优惠力度非常大,但明显已不能满足消费者挑剔的眼光。为了适应这一现象,推陈出新才是家具市场发展之道,也是立足之本。”

与家具市场相同,我市各处的建材商家同样是蓄势待发,积极更新店内产品,来迎合消费者的不同口味。

找准人群做营销

在了解各大商家的促销内容时,记者发现,虽然都在做促销,但内容有了不少变化。很多家装公司不仅在抢今年春季家装的消费者,更直接将目标锁定在了后半年才拿到房子的消费者身上,并且也抓住了不少消费者的胃口。

记者在走访家装建材市场时了解到,有相当一部分预计下半年收房的消费者都在提前享受部分商家推出的预定折扣。“都说以后家装价格会上涨,收房后肯定是要装修和买家具的,我先来比比价格再做些预订。”市民李女士表示,预定折扣对她来说还是很划算。

对此情况,业内人士田方圆表示,目前家装的竞争已经深入到第一线了,针对期房等有限市场的竞争十分激烈,所以各大公司都想把期房客户提前收入囊中,为明年的业绩建立一个较好的基础。但是,低价并不是吸引消费者的唯一手段。田方圆认为,虽然促销确实能抢到一部分对价格敏感度更高的消费者,但光靠这招显然不够,最根本的还在于企业的特色经营,扩大固有客群,才能生存并最终获胜。

# 鸣雕装饰集团

绿色家装 钻石品质 终身维护

## 0 增项套餐装修一口价

|                                                  |                                                      |                                                      |
|--------------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| 基装36800元<br>全装47900元<br>二房二厅一厨一卫<br>建筑面积100平方米以下 | 基装45800元<br>全装61900元<br>三房二厅一厨一卫<br>建筑面积100~125平方米以下 | 基装59800元<br>全装74900元<br>三房二厅一厨二卫<br>建筑面积126~140平方米以下 |
|--------------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|

有各种风格样板房 随时欢迎预约参观

地址: 漯河市舟山路北段 咨询电话: 3510869