



浩天商学院 漯河讲装修

张工国标工程管理弟子班隆重开课，填补家装工程管理系列课程空白



本报讯(记者 刘丹)当行业精英遇见业内大咖，将擦出怎样的火花?9月26日，备受社会关注的浩天商学院在漯河隆重开课，来自浙江、江苏、山东、湖南、山西、河南、广东、四川等地的30名首期学员齐聚一堂，共同感受名师风采。据了解，为了储备人才、规范行业装修队伍，浩天装饰集团今年成立了浩天商学院，面向全国招生。而本次参加浩天商学院首期培训的学员几乎都是全国各地家装公司的董事长或负责人，原

本就是行业精英的他们，缘何被浩天商学院吸引，抛开千头万绪的工作，千里迢迢奔赴漯河参加培训呢?培训现场，记者见到了亲临现场授课的工程管理专家张工，他告诉记者：“家装公司的‘痛点’、‘短板’，普遍都在工程上，而中国家装行业工程管理系统教学培训，则少之又少，本次培训的特色在于真刀实枪地教学，真正把实践中最有用的部分系统、规范地传递给学员，这将有力填补家装行

业工程管理系列课程的空白。”此外，张工表示，三天培训，课程安排紧张有序，通过对工程管理体系、工艺、材料体系、工程运作体系、工地形象体系、质量检验体系等五大体系以及“七星级服务”、工程营销策划等的系统学习，以及课堂学习和施工现场学习相结合的方式，让学员掌握完整而切实适用的工程管理体系全套硬本领，规范工程执行标准，同时掌握极具独特性、差异化的“工程营销武器”，让学员服务客户更精准，通过自身质量、服务打动客户，从而得到市场更多认可。来自四川宜宾的学员彭崇女士是山东华赢乐家兴文分公司的总经理，本次专程赶过来参加培训，她说，自己在工程管理方面比较欠缺，通过学习，收获很多，混乱的思维得以理清，学习到了很多真正有用的知识，更意外的是很荣幸地被张工收为门下弟子。三天培训紧张而短暂，虽已圆满落下帷幕，但浩天商学院传达出来的切实保证工程质量，以客户满意为最高追求的服务精神、规范行业队伍的理念将影响更多的家装企业，推动家装行业更加规范化、科学化、严谨化。

寒冬未至 温暖先行

小松鼠“明暖”国庆巨惠震撼来袭

时至深秋，接连几日的降雨天气让气温骤然下降，丝丝凉意袭来，冬天还远吗?即将到来的国庆黄金周，小松鼠明暖带着秋天的问候，推出普及优惠风暴，让这个冬天不再冷。小松鼠明暖，是小松鼠壁挂炉，专为北方“已装修房屋”家庭，打造的“明装暖气系统”。小松鼠相关负责人表示，公司国庆节期间，针对不同面积的房屋，推出四种优惠套餐，满足不同家庭的需求。“敬老套餐”适合建筑面积50平方米以内的一室一厅;“小康套餐”适合建筑面积80平方米以内的两室一厅一卫;舒适套餐适合建筑面积120平方米以内的三室两厅一卫;“大户套餐”适合建筑面积150平方米以内的四房两厅。以上优惠套餐数量有限，有需要的市民可以到现场咨询了解。同时，公司为庆祝小松鼠1000000台下线，特回馈市民，无论是购买，或购买任何

品牌，都可以在小松鼠这里获得“免费提供老房供暖设计、技术咨询”，“其他品牌壁挂炉的免费安全大检查”的服务。作为高端品质采暖代表的小松鼠壁挂炉，是壁挂炉行业唯一的五星级品牌，也是壁挂炉行业唯一获得五星级售后服务认证，以其质量和售后全方位满足市民多快好省的需求。小松鼠明暖工程师，全部经过专业培训，确保施工质量;一天完工，让业主当天即可告别寒冬。小松鼠壁挂炉不但具有舒适供暖功能，还提供自动恒温、大流量的生活热水，让采暖洗浴同时解决。管路通过专业工程师设计，位置隐蔽，更美观温馨。这个国庆，小松鼠的巨惠风暴，给您的是实实在在的优惠，其优质的服务和高端的品质将让您和您的家人温暖每一天。

刘丹

苏宁“国庆TV亲友团购会” 今日全面启动



“十一”小长假即将到来，想内心就有点小激动。对于商家来说，现在正在紧锣密鼓的准备国庆促销战。据悉，漯河苏宁推出的国庆“TV亲友团购会”今日开始，为提前打响国庆促销战，漯河苏宁通过精准备货、大单采购、资源整合等方式全面回馈消费者。漯河苏宁交通路店店长侯康康告诉记者：“互联网时代的大促，不再只是价格的比拼，体验升级是苏宁国庆大促的一大亮点，将让消费者感受到一场‘O2O’模式下，低

价而又舒适的高品质消费盛宴。”本次活动除了享受店长VIP待遇，同时还保证选购、送装、售后全程无忧，漯河临颖店长张鹏飞表示，9月29日，漯河苏宁投入充足促销资源，全城5家门店5~8折起售，活动期间购彩电、冰洗、空调、厨卫单件商品一口价再返5%（特价机及明示品牌型号不参加），套购满额送iPad mini大礼。苏宁辽河路店店长赵树敏说：“此次团购我们还做出价保到‘十一’，买贵返差价的承诺，保证消

费者畅享国庆低价盛宴。”除了保证消费者享受低价盛宴，参与此次团购的品牌也非常给力。记者从苏宁舞阳店店长王富磊那里了解到，参与此次团购的品牌有三星、海尔、美的、海信、科龙、创维、康佳、长虹、TCL、夏普、格力、奥克斯、惠而浦、三菱、小天鹅、九阳、苏泊尔、美的、格兰仕、A.O.史密斯、vivo、PPTV、佳能、尼康、索尼、联想、华硕、戴尔等众多一线品牌。苏宁柳江路店长张永城向记者推荐了本次团购会的几款爆款机型：三门冰箱1199元，42英寸彩电1399元等，除此之外，苹果iPad Air2仅售2688元，还有苹果7现货热销。另据悉，为了保证此次内购会能达到真正回馈顾客的效果，苏宁提前一个多月就开始与厂家洽谈，通过大单采购、大品牌合作，力求各类产品在当天价格全市全网更低，也通过各地资源多渠道融合，深度挖掘潜在消费群体，打造无缝对接的深度拓展和品牌推广。

刘亚杰

智能化走进厨房

老板电器让烹饪更简单

随着现代居民生活水平的不断提高，我国传统的厨房文化理念也在发生着改变，消费者的心态由最基本的需求开始向智能化要求过渡。有着30多年发展历程的老板电器，以其高端化、智能化、品质化的特色位居国内厨电行业榜首，进入漯河市场以来，也深得民心，在众多品牌的相互竞争中销量一直遥遥领先，引发了一次又一次购买狂潮。作为一家专业生产吸油烟机、家用灶具、消毒柜、电烤箱、蒸汽炉、电压力锅、微波炉等厨房电器产品的企业，老板电器在中国厨电领域已成为社会公认的领导品牌。先后被授予中国名牌产品、中国驰名商标等。旗下吸油烟机产品连续17年销量第一，2015年全球销量第一。“老板电器长期以来能够保持强大的竞争力，无疑要归功于高端化、智能化产品路线。”泰山路老板电器直营店负责人告诉记者：“一直以

来，老板电器致力于把中国悠久的饮食文化与先进的科学技术相结合，让每个家庭都能享受到精湛科技带来的轻松烹饪。”据悉，2015年底，老板电器数字化智能制造基地建成并投入试生产，将智能化带到厨房电器，消费者通过ROKI智能烹饪系统，不仅可以得到种类丰富的智能菜谱，未来还可实现食材的远程配送。同时，ROKI搭载的智能安全系统实现手机APP智能推送功能，所有功能一“手”掌握，在用户忘记关火时推送关火提醒，也可以直接远程关火，让厨房更安全更放心。老板智能烹饪系统的厨电产品，带来的不仅是一次厨房革命，更重要的是可以打造一个以家庭厨房为中心的生态圈，让厨电产品成为智能烹饪生态圈的重要一环，重构厨电产业链，引导行业智能化转型。

刘丹