

# 给客户一个健康生态家

——访浩天装饰集团总裁张兵

□文/图 本报记者 刘丹

家，是休憩的港湾，是温暖的归宿，更是我们前进的动力。如何给客户带来舒适健康的生态家园，是浩天装饰集团总裁张兵一直思考的问题。

## 品质整装直击行业痛点

扎根装修行业十多年来，张兵见过太多的装修乱象，装修过程不断增加的高昂装修费用、主材商与游击队之间的推诿扯皮、无法把控的工期拖延、施工质量差导致入住后问题层出不穷……这些问题，是困扰消费者的痛点，更是张兵长期以来探索解决的重点。

“对很多家庭来说，房子需要住几十年甚至一辈子。作为装修行业的一员，我有责任让消费者拥有更好的装修体验，让装修不再是简单的产品堆砌，而是通过装修，打造出一个具有生动灵魂的健康生态家。”在张兵看来，做整装就是把它当作一个产品来做。从方案的设计、到材料的应用、施工的落地，是一个连续的整体，任何一个环节出现问题，都会出现很大的隐患。

据介绍，浩天装饰集团目前应用的辅材都是全系德标，主材是全线大牌，还拥有100%自有化工团队、专业的设计团队及完善的售后服务，公司拒



绝转包，直接对品质负责，有效保证了各个环节之间的紧密衔接，使装修工期能够顺利把控，在极大保证业主工程品质的同时，又保证了消费者的居住安全和居家舒适度。

“以前我以为装修只要买到好材料就行了，但是现在明白装修的工艺也非常重要，特别对一些隐蔽工程来说更是如此。”提起朋友家遭遇的墙面瓷砖空鼓现

象，李女士对老公当初选择浩天整装的决定赞赏不已，“我们特别满意浩天的施工质量，亲朋好友纷纷称赞我家的设计和施工品质，我已向准备装修的朋友推荐了浩天。”

从率先在漯河提出“全屋整装”概念，到2017年前瞻性地引进全系德标整装工程，浩天收获了业内一致赞誉和市民的高度认可。

缺少了设计，就缺少了灵魂。采访中，张兵一句话道出了装修的内涵。在浩天，整体设计师和专门产品设计师分工明确、各司其职，他们根据客户生活习惯和房间格局做出更贴切、又独一无二的专属设计，让家在拥有完备的使用功能的同时，又更具审美和舒适度。

采访中，张兵多次提及隐蔽工程的重要性，表明公司自上而下对产品质量和细节的高度重视与严密管控。在家装领域，最常见的质保期限是一年、两年，而浩天装饰集团则高调提出“质保十年”的承诺，还对老客户提供定期回访、跟踪服务。

据介绍，浩天有一套高标准的施工“度量衡”，比如对铺贴墙工艺，国家标准是规定允许存在5%的空鼓率，而浩天的施工标准则是零空鼓率。而收费零增项的实施，不仅让业主避免后期再三增加费用的麻烦，还可以更合理地做出装

修预算。

## 做有品位的商业公装

随着企业的不断发展壮大，浩天装饰集团经过多方筹备和2018年全面试水，于今年正式宣布进军公装领域，开启企业发展新篇章。

为了这一天，浩天准备了很久。“我们已经组建了专门面向公装的设计团队、施工团队和售后团队，去年展开的项目也都达到了预期效果，有着较好的社会反响和接受度。”张兵表示，在公装项目上，公司会选择做一些层次较高的项目，沿袭家装理念，为有需求的客户打造精品工程、满意工程。

一次相遇，终生朋友。历经十年积淀，浩天品质效应日趋凸显，在持续引领行业发展的同时，公司也被越来越多的人熟知，众多注重品质的客户慕名而来，到此寻找理想的家装模式。

“未来，装饰行业不可避免地会向规范化、专业化以及品牌化方向发展，消费者在装修方面也逐渐理性消费，因此只有坚守品质方能获得消费者信任。”谈及公司发展，张兵表示，2019年公司将更加用心地将设计、施工、售后服务等做到更好，给客户带去信心和感动，一如既往地为客户提供更优质、更专业、更细致的装修服务。

GREE 格力 | KINGHOME 晶弘冰箱 | DASOT 大松

# 万人空巷抢格力

一柜一挂 挂机半价

指定机型

一级变频大1.5匹挂机

半价后

2049

元

3月16日~17日 2019年仅此2天

不用找熟人、找关系，抢购空调的更好时机！  
格力空调、洗衣机、生活电器、晶弘冰箱同步巨惠！

提前100元认筹，获赠洛阳牡丹园门票一张，还有机会中奖格力中国杯国际足球邀请赛门票！

更多优惠详询格力售点



关注  
获取更多优惠信息