

卷帘门维修

手动卷帘厂门重150公斤 要打开得动用叉车 改为电动 摁摁遥控器轻松开门 非专业改造易留安全隐患 找8890服务更有保障

快修微播报

身体不适无法开车
代驾来帮忙

137*****78俞女士来电 想把手动卷帘门改成电动的。

记者俞晓赞报道 俞女士家的厂房只有一扇大门进出,这扇150多公斤重的手动卷帘门,两三个成年男子也难拉动。

卷帘门超重,开门靠叉车推拉

俞女士家这扇卷帘门高4.7米,宽4米。“当初要不是看价格便宜,我也不会挑这种门。”俞女士说。因为卷帘门太重,上一任租户在卷帘门旁开了扇小门。但搬设备时还得从大门进出,他不得不叫来叉车开卷帘门。租户搬走前把小门拆了,进出再次成为问题。

“能改装成电动的吗?”俞女士想出了个点子,但不知能不能实现。

专业维修卷帘门的张师傅接到派单后就到俞女士厂里了解情况。

“可以改,更换大梁管,安上电机就好了。”张师傅告诉俞女士。手动改造电动的费用一般在1500元左右,主要由电机价格决定。

“俞师傅报给我的改造费用是1200元。

我打听过,换一扇新的电动卷帘门要3600元左右,还是改造划算。”俞女士算了算账,有了主意。

张师傅和助手小陈试着拉起卷帘门,但门纹丝不动。俞女士叫来了叉车打开卷帘门,张师傅才得以量尺寸,以便定做电动大梁管。

量身定制,改造成电动卷帘门

次日,卷帘门改装完毕。俞女士拿着遥控器指挥着卷帘门上下移动。150公斤重的卷帘门准确地完成各个指令,上下移动顺畅。

张师傅介绍,一般来说,手动、电动卷帘门可以互改,但消声铁皮手动卷帘门帘片薄易卡住,不宜改成电动的。过重的电动卷帘门也不适宜改成手动卷帘门。

卷帘门改装最关键的是大梁管的更换。大梁管承受整扇卷帘门的重量,因此必须合理设计、固定牢固。大梁管一旦脱落,整个卷帘门都会掉下来,成为安全隐患,改造一定要请专业人士。

152*****68胡先生来电 我身体不适,需要代驾。

“我急需一名代驾司机到金城路将我的车开到望春小区。”7日下午,身体不太舒服的胡先生给8890打了个急救。

“代驾起步价是5公里路以内19元。”8890的李师傅告知胡先生收费标准。双方协商成功。

10分钟后,胡先生来到车子旁时,李师傅已经在附近等候。李师傅拿出驾驶证、工作证等相关证件让胡先生过目。上车后,李师傅打开专用软件计价。10分钟不到,行车近2公里,李师傅将胡先生的车子开到目的地,收取服务费19元。

水槽太高使用不便 重新改造

153*****39吴女士来电 需改造水槽。

“一个水槽安装得太高,洗拖把等物件时太累,需要降低20厘米左右。另外,洗衣服的花岗岩平台太光滑,搓揉衣服不方便。”近日,家住广场路的吴女士对自家的两个水槽很不满意,想改造一番。

“敲掉三四层砖块,高度就合适了。花岗岩平台上粘一块搓衣板可以防打滑。”8890的赵师傅很快完成改造。

“暂时先不要使用水槽,需要等水泥、玻璃胶等充分固化稳定后再使用。”完成改造工作后,赵师傅提醒吴女士。

半夜碰线停电 电工及时上门

151*****99施女士来电 急需电工。

前几天,施女士家里突然停电。“已经晚上11点多,手机没电了,冰箱里放着不少食物。”施女士开始犯难。

朱师傅接到施女士的求助后,马上起床往施女士家赶。

经查,施女士家停电是因配电箱内电线碰线引起,空气开关也已烧坏。朱师傅及时完成了维修。

纱窗推移困难 裁切改造

150*****88徐先生来电 铝合金纱窗需要维修。

“1扇铝合金纱窗经常卡住,很难移动。3扇铝合金纱窗网有破洞,老鼠都能爬进房间。”城北西路徐先生为此懊恼。

“铝合金纱窗上方墙壁砖块下沉了3厘米左右,导致铝合金套尺寸与窗户框架不符。我把铝合金纱窗拆下来裁剪掉一部分就可以了。另外的纱窗网换新过就行。”8890的胡师傅上门服务。

为了能够更精细的裁剪、修复铝合金纱窗,胡师傅决定将纱窗带回自家裁剪。4小时,纱窗修好。

整理 记者王伟建

我与郎福永 不愿让顾客花冤枉钱

记者俞晓赞报道 郎福永,个子不高,平常话不多,但一说起纱窗、阳光房,话闸就打开了。

“阳光房屋顶玻璃不能这么设计,下雨时漏水,最好修改一下。”4日,记者在久居新城见到郎福永时,他正向客户提建议。

前传

郎福永,49岁,从事纱窗销售、阳光房建设12年,今年4月份加盟8890。



其人其事

宁愿少赚点也要先为顾客着想

陈先生家住6楼,他7岁的儿子调皮,家里的窗户不高,这让他有些担忧。

在8890牵线下,陈先生来到了郎福永的纱窗店。听完陈先生的来意后,郎福永向陈先生推荐了金刚网纱窗:“这类纱窗纱网牢固,就是成人用力压也不会破。而且它还可以上锁,只要锁好,就不必担心孩子安全。”

现场比对后,陈先生选择了0.8毫米厚的金刚网纱窗。但是,郎福永却建议陈先生选择0.6毫米厚的,更便宜。

0.8毫米的更牢固,每扇价格比0.6毫米的贵40元,有钱不赚?

“0.8毫米确实比较牢固,可以防盗。但是6楼不需要防盗,0.6毫米就足够了,而且纱网较密,夏天还能防蚊蝇。”郎福永说,不能只想着赚钱,要多为客户考虑。他觉得,如果花更少的钱能解决同样的问题,会得到顾客更多的认可,可以成为老客户。

材料清单赢得客户信赖

郎福永的纱窗店常接到包工包料的项目,一单生意可能上万元。

包工包料的项目工程大,划算。为了避免被客户误认为偷工减料,郎福永想了一个办法:服务前先为客户列出材料清单。

材料清单包括工期、各类费用、所用材料的品牌、规格等信息。譬如建造阳光房时使用的玻璃,郎福永会清楚地写明玻璃生产厂家、厚度、价格。

“钱花在哪儿,客户可以看得清清楚楚。”郎福永说,做生意讲的是诚信。

创业经

惠及小众,发展潜在客户

郎福永的纱窗店以服务大工程为主,8890的服务单多是小件,这让郎福永刚加盟时还不太适应。加上纱窗不同品牌之间配件不能通用,起初接单很少有合作成功。

“如果把这些小客户服务好,也可以成为我今后的客户。”加盟8890后,郎福永开始转变思路。他不仅组织了其他品牌配件货源,还加强员工培训,接单越来越多,获得不少好评。