

2017 永康市“农行·九龙湾”
家居文化节

家装课堂 11月25日—26日 开讲
“九龙湾”售楼部
咨询热线: 87102737 87120617

浙江龙马为全屋装修新时代而来



记者 舒姿

随着时代的发展,全屋装修房已逐步成为住宅产业发展的大趋势。浙江龙马装饰公司总经理金小航表示,全屋装修已然被越来越多业主接受。一方面,全屋装修有利于节能减排、保护环境。另一方面,近年来,永康楼市发展迅猛,购房者的置业需求发生了变化,市场正处于产品升级换代期,业主迫切需要改善房屋品质。龙马装饰抓住这一市场机遇,积极参与全装修时代洪流中。

龙马装饰创立于2005年,具备建筑装饰装修工程专业承包贰级、设计丙级的资质,主营住宅装饰装修和酒店、商场、办公楼等公共空间的设计和施工。公司秉承品质保证的经营理念,力求达到设计零缺憾、施工零缺点、材料零浪费,品质零投诉的四零服务和全过程、全天候、全方位、全身心的四全金牌服务。

同时,公司倡导绿色家装,低碳家居的经营自律理念,不断推进行业的发展和规范,引导业主幸福生活和提升人居品质为己任,以优秀的设计、严格的管理、精湛的工艺、真诚的服务,让每一位客户享受龙马装饰独特、快乐的装修之旅。

如今,龙马装饰以高端定制业务为主,也积极参与城镇自建房屋的设计与装修。如古山镇古山三村文昌一号售楼中心,它的设计就很贴近城镇居民。

龙马在永康各城镇都有样板工程,居民的家居装修可参考借鉴。金小航说,趁着参加农行·九龙湾家居文化节的机会,也是向业主展示双面式的龙马,以普惠的形式把全屋装修的理念灌输给他们。

时代在变,业主要求也在改变,装饰行业根据业主需求几经变换,越来越精细、细致。金小航回忆,最早接触装修行业时,家装以实用为主。装修人员大多蹲在市场或马路边,面前放着一张纸板,写着装修工、泥瓦工等。如果客户有需求,立马组成装修队,进家装修。新世纪,随着人们的物质生活水平提高,对家装的要求也逐渐提高,从游击队式无设计到讲求个性,不少人开始自己装修的DIY之路。如今,业主青睐装修公司统一报材料费、人工费,只要出钱即可,省时省力,即可打造品牌集结、品质保证、个性设计的新家。

总的来说,家装是一个繁杂的系统工程。一个家,除了隐蔽工程、基础装修,还需要配置家具、饰品、布艺、灯具、电器甚至绿植等。为了给业主提供更省心更美好的家装体验,龙马推出全屋装修。全屋装修总体上遵循设计感强、材料环保、施工工艺高、价格更实惠的优势,整合资源,做业主满意、物有所值的家装工程。

全屋的概念不仅只是硬装,还包括配套软装、家具等,真正实现拎包入住。金小航说,龙马在系列风格化定制背景下,有十几款产品和丰富多变的配套产品供选择,打造中式、田园、美式、现代等风格家装效果,保证业主的家居品质。业主实现不再东奔西跑买材料,不用再焦头烂额选搭配,全屋装修一站式完成。



扫一扫关注龙马



记者 舒姿

提起布艺人,或许市民还不熟悉,但说起万士利布艺家居,是不是恍然大悟?这家承载20年永康记忆的老店,如今迈入新的发展时期,创始人朱永红成立布艺人整体软装科技公司,让传统窗帘行业华美嬗变,率先导入工业4.0,二次创业谱新篇。

当80、90后成为消费主体,他们追求个性。电视机洗衣机冰箱+白墙+组合家具,已不能满足日常需求。朱永红敏锐意识到其中的商机,

2008年创办万士利家居广场,增加壁纸、灯具、家具饰品等品类,踏入整体软装时代。

整体软装不是简单的拼凑。朱永红说:从设计、数据、研发、科技、系统等方面如何让消费者所见即所得,这是一个系统工程。这个工程可归结为八大品类、四个维度。八大品类是家具、窗帘、床品、墙纸墙布、饰品、灯具、地毯、挂画八大软装产品的整合。四个维度是主题明确、风格统一、元素呼应、色彩搭配最终构成整体软装。为此,2016年布艺人应运而生,整体软装让完美家居一步到位。

布艺人开发的软装导购大师APP,使用AR+VR技术展示整体软装效果,业主可提前感知未来的家。上传毛坯房照片后,业主可选择自己心仪的家居、灯具、窗帘、

地毯、挂画等装饰元素拉入场景,随意进行大小、角度、前后的调整,未来的家即呈现眼前。随后,业主可查看单品的规格、材质和整体的价格,最后下单。产品实现整体设计+数字科技+精装呈现+配套产品系统输出和全网营销。

除了给业主足够的自主选择外,导购软件还按照中式、北欧、美式、新古典、地中海、现代、简奢等不同风格提供多种一体化软装设计方案,客户可按方案直接拷贝到自己家中。就像在餐厅可以单点,也可以直接按照A、B、C来选择不同的套餐一样,方便快捷。朱永红说。

整体软装的体系中,产品来自不同的供货商,使得质量控制成为关键。朱永红表示:由于整体家装的概念和要求,我们在配套的家具厂商方面,会挑选经历过市场检验、具有一定品牌知名度的厂家,并在售后环节高度负责,保证消费者购买产品的质量和安全。

相对于单独购买产品搭配,整体软装除了在提供一体化设计方案具有优势外,在价格上也有明显优势。由于去掉了中间的流通环节,且和上游厂家大规模批量订货可压缩单价,因此最终售价将比单独购买降低20%~30%左右。

过去,消费者单独购买每一样产品的成本比较高。现在整体软装的一体化设计销售模式可让消费者省时、省钱、省心、省力。朱永红说,从前1+1=2,就是卖一样东西,就要赚一样的钱。现在整体软装可实现1+1+N=2,就是卖多样的东西只赚一样的钱。这得益于整体软装企业市场竞争力不断提高,客单量大,规模化运营使得成本稀释,从而在最终价格上体现出优势。

