七彩鹿家装
省钱真专家 套餐新组合
活动时间
4月24、25日(周六、周日)
抢约电话
028-66609907/66609910
活动地址
旗舰店:城北二环路高笋塘十字路口新空间美壳装饰城一楼七彩鹿家装旗舰店
好百年店:武侯区航空路10号好百年家居4楼七彩鹿家装精品店
网址:www.qclzs.com
人气指数 ★★★★★

本周末去七彩鹿装饰，签单就送6000元，仅剩明后天48小时

——选298优装，5重豪礼免费送！选398精装，除5大豪礼外，木门还将一律调升至市价2000元级知名品牌，详情咨询028—66609907/66609910

“成本控制得当、选材性价比高、施工品质出色”，装修业主对七彩鹿298优装、398精装作出了这样的评价。鉴于前期市场反响良好，七彩鹿装饰决定继续推出以上3种套餐组合，以超顶级的设计实力，超优惠的品牌材料和超贴心的售后服务，为成都装友奉上一套经济、实惠的装修大餐。

装修在即，你是否还在一遍一遍地修改预算？无休止地往返于建材市场？一次又一次地砍价还价……本周末，到七彩鹿做家装，这些麻烦通通都解决掉！

五重豪礼抢先看

□免设计费、工程管理费和工程监理费
□签单就送3000元的高档摄影卡；
□一站式购齐服务，装修更“省心省力”；
□卫浴、地板、橱柜、木门等主材升级为知名品牌；
□两年免费维修，24小时内上门服务；

以实测面积计价，费用绝对可控

298元/㎡、398元/㎡，七彩鹿装饰明码标价为你装修，你只需将自家房屋面积乘以套餐价，便可得出整个装修所要的费用。

当下，很多家装游击队往往通过初始低报价，中途却让业主不断加价，导致装修像个无底洞，最后费力费心还费钱。作为透明家装的倡导者，七彩鹿装饰颠覆传统计价方式，效法市场的“论斤而市”，将复杂的预算过程简单化，让不谙装修的你能够一目了然，明明白白消费，所有的开销都在账面上。

除费用可控外，七彩鹿平米计价方式还有一个特点：房屋面积算的是室内实测面积，也就是说，像公共电梯间、楼梯间、门厅、过道，这些根本不需要装修的公摊部分，七彩鹿并不会把它们也计入总价。正是看中了这一点，前期许多业主在比较了不同公司的套餐服务后，最终选择了七彩鹿。

便宜有理由，背起双手做装修

面对如此便宜的套餐价，不少消费者都很疑惑。莫非七彩鹿不赚钱？要不咋把报价压得这么低。原因很简单，“量大从优”，装修套餐大宗材料供货，肯定比个人购买要便宜很多。懂行一点的业主都知道，大多做经济型套餐的公司，在资源整合和抑价能力方面并不是很强。而七彩鹿则不一样，它是西部最大装饰集团之一——新空间装饰新开发的一个服务平台，通过对主材进行工程采购，把材料流通领域的提成、佣金、回扣都挤干，能为你省下不少银子。

到时候，你也不用天天去卖场挑东选西，只需要确定下装进家里的材料，跟承诺用材在品牌、型号和规格上，是否一致就可以了，背起双手就能搞掂装修。

都是牌子货，一扇门就管2000多元

选套餐装修最重要的一点，就是要看指定主材品质问题，因为目前市场上名目繁多的套餐装修，实际上是低质、折旧建材的变相促销活动。

七彩鹿装饰套餐新组合所选主材，均为国内知名品牌。如298优装主材，就包括卡洛兹卫浴、威尔顿地板、维也纳瓷砖、新鸿森木门以及佐尼橱柜；而398精装，则包括安华卫浴、升达地板、威尼斯商人瓷砖、王朝橱柜等知名品牌，选用的大汉木门更是超过2000元，这完全是高档装修的配置！

就目前行情来看，建材涨价已如同箭在弦上，不要再犹豫，赶快拨打电话咨询下，争取在这之前把装修的事定下来！

签单就送6000元，省钱外还要有品质

免收设计费、工程管理费和工程监理费+签到就送3000元的高档摄影卡，总价值超过6000元大礼将在本周末送出。请注意这两个概念，七彩鹿全新套餐是“免费设计”，而并非“免设计”。了解七彩鹿装饰的业主都知道，七彩鹿实际是中国十大设计名企——新空间装饰集团全新开发的一个服务平台，常言道：“强将手下无弱兵”，新空间装饰的设计水平既然有口皆碑，那么旗下的七彩鹿装饰，其设计功力也绝非泛泛之辈可比，再加有新空间装饰10余年的品牌信誉作保，品质绝对一流。

消费者可以“货比三家”，但千万不要犹豫太久，6000元装修大礼不是每次都送，最后48小时，现在拨打预约电话还来得及！ 专题 徐林飞

抢约电话
028-66609907 、 66609910
省心贴士：
公交车可乘坐：2路、9路、9路区、36路、49路、51路、52路、65路、69路、72路、73路、83路、86路、108路、154路、302路、412路、511路、650路到达。

四川家具三巨头争做“玉树人”

2010年4月14日7时49分许，在青海省玉树藏族自治州玉树县(北纬33.1，东经96.7)发生的7.1级地震，震动了全国人民的心。惊悉这一灾情之后，四川家具企业在第一时间迅速作出反应，纷纷伸出援手，给灾区人民捐款捐物。而被誉为四川家具“三驾马车”的全友家私、掌上明珠、双虎家私更是率先用行动来向灾区人民奉献着企业的爱心。

全友家私：“我们也是玉树人！”

在获悉灾难发生的第一时间，中国家具龙头企业全友家私迅速做出反应，争分夺秒，紧急筹措了首批价值100余万元人民币的棉被、床上用品、帐篷等灾区紧缺赈灾物资，偕成都市红十字会汇入到全国支援玉树地震的爱心暖流中。据悉，这是自4月14日玉树发生地震以来中国家具企业的首笔完全公益性质的捐赠。

而在全友家私内部，则由董事长张友全亲自牵头成立爱心赈灾小组，部署爱心赈灾工作。通过与成都市红十字会联系，了解到玉树灾区因地处青藏高原东部，昼夜温差超过20度且近期还将出现雨夹雪转小雪等恶劣天气，目前急需帐篷棉被等基础保暖物资。张董事长当机立断，指示赈灾小组迅速组织品质最好的救灾帐篷、一级以上棉被、床上用品送往灾区，并再三强调“必须严把质量关，一切为了灾区，不惜代价，把最好的紧需物资以最快的速度送到灾区人民手里”。

4月17日，全友家私与成都市红十字会签署物资捐赠函，并表示如果救灾需要，将紧急抽调公司货运车辆，组成赈灾车队，保障这批赈灾物资及社会各界的爱心援助能够及时到达灾区最需要的地方。

“温总理说得好，我们也是玉树人！玉树人民受灾就是我们受灾，玉树人民失去的亲人就是我们的亲人！我们全友人，要为灾区尽我们的一份能力和责任，我们要在家具行业内率先争做‘玉树人’！”张友全掷地有声。

双虎家私：向玉树灾区紧急运送救灾物资

4月17日凌晨，在玉树地震发生第三天，成都市双虎实业有限公司筹备了4车赈灾物资，已紧急送往玉树灾区。

据了解，在获悉玉树地震后，双虎公司领导层深切关注，董事长尹显建立即召开紧急会议，商讨救灾援助方案。由于前往玉树的道路不便于运输，不倡导公众大量捐助物资，但考虑到灾区人民的迫切需要，双虎公司最终决定将物资亲自送抵灾区。地震后的第二天上午双虎公司代表赶赴兰州，与当地分公司汇合，迅速展开救援物资采购。17日凌晨，4辆装满帐篷、棉被、矿泉水等物资的赈灾车队，从兰州出发，行驶一千多公里，历时30多个小时，冒着余震的危险把双虎的爱心运往玉树灾区。

有着万余名员工的双虎家私作为地处龙门山强地震带的灾区企业，在2008年“5·12”地震时，遭受了巨大的损失，相当部分员工家庭失去亲人，但双虎公司全体万余员工忍着悲痛，怀揣着来自各界人士的关爱，积极投入到自救重建和灾区援建工作中，主动腾出生产厂房作为灾区人民的安置点，总共安置灾区人民一万多人。本次玉树发生地震，双虎公司感同身受，爱心回馈，在第一时间向灾区运送赈灾物资。

记者了解到，为呼吁更多人参与玉树重建，双虎家私“购买家私1000元就为灾区捐款10元”等赈灾活动，已同时在全国两千余家专卖店开展。

掌上明珠：积极抗震救灾，与玉树人民同在

青海玉树地震来袭的当天，成都掌上明珠家具公司召开200余人的中高层紧急会议，部署了企业“积极抗震救灾，与玉树人民同在”的活动。集团王建斌总裁号召全公司员工积极向玉树人民捐款，同时掌上明珠营销中心下辖全国近两千家专卖店也积极行动，以实际行动向灾区人民进行款项捐助。在了解到灾区人民急需水源的状况下，公司立即组织购买上万瓶矿泉水运向灾区，同时公司在二十余个分公司、营销中心总部以及制造总部、供应商处分别设立“玉树救灾明珠人同在”的捐款箱进行爱心捐款，款项将由集团总裁办统一转交慈善机构转交玉树受灾人民。

4月18日上午10点整，掌上明珠家具公司设置爱心账号，号召全国近2000余家专卖店开展爱心援助行动，爱心接力行动正在火热延续。

掌上明珠集团总裁王建斌表示，四川在2008年“5·12”大地震中得到全国人民的支援，现在青海玉树地震，同为华夏儿女，同为炎黄子孙，血浓于水的亲情让我们四川企业积极参与到青海玉树抗震救灾行列中，四川人民懂得感恩。赈灾重建的道路很长，掌上明珠将坚持与救灾工作同在。我们衷心希望掌上明珠所尽之力，能够帮助灾区人民早日走出困境，重建家园。 乔益民

□行业快讯

4·25圣象地板老总亲临雅安，感恩回馈

自本月初圣象公司启动“地板提前订，五一全家好耍‘得板’”互动促销活动以来，全川各地圣象新老客户竞相参加抢购地板活动。本周末(4月25日)圣象地板老总将亲临雅安，并特向集团申请33款强化及新实木地板巨惠新老顾客，同时还有“买5㎡送1㎡”地板促销及抽取现金大奖活动，惊喜不断。据圣象地板相关负责人苏蓉介绍，圣象地板五一节前将在全省举行“好耍‘得板’”活动，这样做一是为了感谢广大新老客户长期对圣象地板的支持与信任，二是让各地消费者在节前享受五一活动价格并订好地板，节省时间全家耍好“小长假”。 陈东亮

帝安姆成都总部旗舰店开业

近日，家具品牌帝安姆成都总部的旗舰店开业，其四川各地的经销商共聚现场祝贺。

据悉，帝安姆品牌大力引进全电脑控制的电子开料锯、全自动封边机、全自动覆膜机、全自动四面刨等现代化家具生产配套设备，采用性能优异的五金配件和环保优质的板材，生产出环保、时尚、简约、古典、优雅等多种风格的衣柜、推拉门及家居配套产品。此次总部旗舰店开业，就是为了让更多人了解到帝安姆的品质，让社会各界在参观工厂总部时，能通过旗舰店更有感触地全方面了解帝安姆品牌，找到适合自己的产品。 钟情

紫荆花全国经销商大会蓉城召开

近日，紫荆花漆2010年全国经销商大会以“新未来 质之变 赢之道”为主题在蓉城召开，来自全国各地的经销商及行业专家等共聚一堂，在推出品牌全新升级规划的同时，也对涂料行业发展趋势进行了解析。

据悉，紫荆花涂料凭借其在内地市场多年品牌积淀和渠道深耕，奠定了自己以二三线城市为主的区域市场坚实基础。品牌副总经理叶钧表示，中国涂料市场千变万化，涂料企业也要不断的革新发展。当越来越多的二三线城市逐渐成长为一个个巨大的潜在市场，紫荆花拥有的遍布全国、超过八百个网点的市场营销网络，必将在未来的涂料市场占据不可忽视的地位。据了解，紫荆花品牌目前正致力成为提升中国家庭居住素质的领先涂料品牌，2010年新政“店面升级”首当其冲，紫荆花华西区市场部经理曹毅说：“我们将依托成都生产基地坚持品质取胜，不断推出更多质优健康的涂料产品投放市场。” 钟情

浪度家私开展“我为玉树同胞献爱心”活动

昨日上午11时，浪度家私举行了“情系玉树 守望相助，我为玉树同胞献爱心”全体员工募捐大型活动。公司董事长周国桥先生宣布以个人名义捐款10万元现金，同时，浪度公司再在全体员工所捐全部款项的基础上，由公司补齐不足部分，再捐价值10万元的抗震救灾物资和灾区人民生活必需品，支持灾区的救援和重建工作，浪度家私此次捐献现金和物资总计人民币20万元。

“作为立足四川，放眼全球的川内知名家具企业，在面对玉树地震时，我们感同身受，我们不仅要担当道义，勇于承担社会责任，还要义不容辞地站出来，与玉树人民同悲恸，共命运，心手相连，紧紧相依。我们将万众一心，众志成城，以必胜的勇气和信念战胜灾难”周国桥表示，“希望我们的努力可以帮助玉树同胞恢复信心和点燃希望。也希望社会各界能大力提供援助。” 乔益民

立邦启动2010年“为爱上色”活动

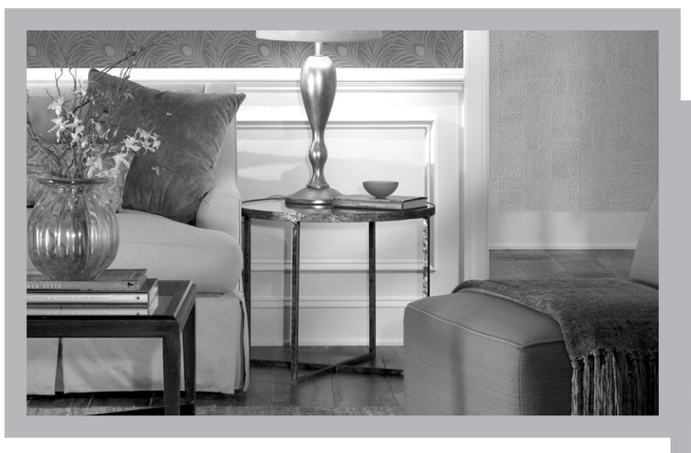
4月初，2010年的“为爱上色”计划在北京墙美术馆正式宣告启动。立邦中国区总裁钟中林、杜邦全球副总裁苗思凯、中国青少年发展基金会副秘书长汪敏、立邦中国的经销商代表以及众多社会各界热心公益的人士共同见证了这一盛举。苗思凯谈到，“一年来，‘为爱上色’走过超过16个省，25个城市、乡镇，为超过30所的校园用爱心上色，为超过6,000个儿童、上百位老师带去了爱的色彩。”而相关数据显示，立邦和网易共同创立的公益频道共吸引了超过16亿人次的网络浏览人次，在短短3周时间征集到21,640多幅爱的墙画，其中3幅被涂刷于30所学校的外墙上，共来自全国29所高校120支团队在校学生报名纪录影像竞赛，共近9万名义工报名及参与。“2010年，我们将继续努力，让为爱上色活动关爱到更多人”，苗思凯表示。 记者 徐林飞

百威凯诚家居五一巨惠提前打响

自4月24日起，百威凯诚家居“五一双周特惠”活动将提前拉开帷幕。据百威凯诚家居负责人介绍，在百威凯诚花2万元左右即可购齐一套80-120㎡居所内所需的家居用品，而厂价直供的销售模式还可直接为消费者节省50%以上的装修成本。

据了解，本次活动该卖场内的三大风格家居多款产品将全新上市，其中现代板式风格家具的厨房、卧房四件套还会以厂价直供的方式呈献给广大消费者，每套售价仅为2980元，而此次活动的时间更是远远超过其以往的任何一次，持续时间将长达2周。 白航记者 曹建

“90天+1元”催热美式家具风尚



5月中旬，北京一统国际家居三家旗舰店将在成都盛大开业，其以“高品质、高服务”为主题的礼惠推广活动亦会如期举行。届时，近千款美式家具、中式家具及木门、楼梯等产品将以家居实景方式展出。

为使广大消费者能够感受到美式家具的独特魅力，本次开业庆典上一统家居专门从全国各区域调集了十余名经验丰富的设计师在卖场内进行专项设计，并为消费者提供家居常识以及软装搭配等方面问题的咨询。据一统国际家居成都区域负责人介绍，此次开业庆典还重磅推出了“美式家具1元抢购”和“19800元，美式家具全到家”活动，凡开业前预定报名的消费者都有机会享受这一家具套餐盛宴。此外，活动期间，现场参与的消费者更有机会获得包括液晶电视在内的多项大奖。

据了解，一统国际家居在全国多个城市的推广活动中受到了广大消费者的热烈追捧，其给与消费者“90天无理由退换货、星级维护保养”的黄金承诺，不仅说明了北京一统国际家居具有完善的产品线、优良的性价比和更为严谨的工艺流程等特点，同时也预示着美式家具这一行业的营销模式正酝酿着一场服务升级的革命，这或许将成为吹响成都美式家具流行风尚的集结号。 白航

博美战略：未来两年再开6店

自去年以来，博美集团向二圈层区市县迅猛扩张的态势便引起了行业内极大的关注，随着又一新店的开业，人们发现，博美的这一拓展战略在连续取得成功的同时，还往往成为当地最大的商业体，不仅获得了当地政府部门的极大支持，更引来各地开发商侧目。

3月27日，新博美装饰城青白江店盛大开业，是继郫县、龙泉、温江之后，博美集团在大成都区域开设的第四家连锁装饰卖场，开业当天即接待消费者达5000人次以上，两天销售超过500万元，再现了郫县、龙泉、温江商场开业的火爆盛况。

二圈层配套失衡，带来拓展契机

博美在二圈层区域的拓展屡屡得手，首先源于对商业契机的精准把握。从2002年开始，急速增加的消费需求和滞缓的商业发展矛盾越发突出，使得此圈层商业发展举步维艰。一些有远见的家居建材商虽然谋划进入这一市场，但由于缺乏良好的经营平台，使许多品牌不敢轻易涉足，一些小型代理商蹲守在沿街为市的小店里惨淡经营。而对当地消费者来说，没有值得信赖的品牌商家，只得“进城”购买，但由于交通的高拥堵、高油价以及选购、退换货所费时间成本大，售后战线长等多种原因，又给消费者带来了极大的不便。

博美企业集团却精准的把握了新城区居民居家装饰的巨大商机，将大型连锁卖场开到二圈层城市，弥补了当地高水准家居装饰市场的空白，是其能够屡获成功的关键。

大成都连开四店，创造共赢格局

2009年，新博美郫县、龙泉、温江三店相继开业，今年3月，青白江店开业，博美集团连锁大成都拓展计划在成都近郊重镇的不断建构与实施，受到了当地消费者和商家的大力追捧，并获得了当地政府、商业项目开发商的热烈欢迎。

对众多家居建材商来说，从沿街为市到进入品牌大商场经营，使商家结束了单打独斗传统的粗放型经营方式，又获得一个管理完善、营销有力的良好的经营平台；对消费者来说，众多家居建材品牌整体构成完善的产品链条，解决了消费者长途跋涉购买家居建材的难题；对开发商来说，新博美连锁店的入驻使商业项目招商难、管理难的问题迎刃而解，使闲置商业起死回生，并实现了物业的成倍升值，为开发商带来巨大收益；对当地政府来说，博美企业集团在当地开设大型卖场，不仅成为当地大型商业的有力支撑，还分担了部分就业问题，更增加了财政税收，激活了当地经济，为当地的第三产业、服务行业注入了新鲜活力。

两年内再开6店，积极寻求合作

据了解，博美现已将大邑、新都、新津等区县纳入其战略规划当中，并积极与当地商业项目开发商接洽，寻找体量在2-5万平方米以上，符合居家装饰卖场开店需求的大型商业项目。博美所有连锁卖场年出租率均在100%，其温江、郫县、龙泉店已成为商家争抢的地盘。而于3月27日开业的青白江店在去年筹划招商的过程中，不到一个月招商率便突破98%，预计将于今年6月开业的彭州店，目前也已受到众商家热烈的追捧。

白航 记者 曹建