

商报装友会8周年颠覆行业传统服务模式 启动“特权家装”，拨86511379免费参与 家装价格你说了算 质量不过关就退款

**家装谁服务,招标决定!
家装价多少,你说了算!
质量不过关,推倒重来!
质量不过关,全额退款!**

这可能是所有家装业主的共同心声,因为装修产品纯粹凭想象,因为消费者购买的是未来,因为刚开工就先付了一半或更多的钱,因为各种质量问题和扯皮……家装业主太需要特权了!

致力于引导、帮助装友轻松家装,8年内服务超6万名装友,有口皆碑的成都商报装友会跨入第9个年头之际,特别策划重磅推出“特权家装”大型活动,颠覆性开启家装全新服务模式——家装谁服务,招标决定!家装价多少,你说了算!质量不过关,推倒重来!质量不过关,全额退款!

成都商报记者 曾婷 制图/帅灵茜

装友会 颠覆性开启家装服务新模式

2006年成都商报装友会呱呱落地,一句“家装你不是一人在战斗”口号的快速响遍大街小巷,998位家装业主瞬间凝聚在一起,成为装友会第一批装友,享受了前所未有的从前期免费咨询、指导到后期专属优惠、专属服务的家装系列服务。2014年8月,装友会8岁了,截至目前装友会已累计服务超6万个家庭。

在迈入新的一个年头之际,成都商报装友会大跨步升级,颠覆性地开启家装全新服务模式,提出“特权家装”,旨在为装友争取最大利益,让装友享受更高级的专属服务,从根本上规避目前家装服务的弊端,彻底解决装修中的各种后顾之忧,为装友打造一个更安全、更可靠、更具价值的交易平台,让装友真正轻松做家装。

特权家装 帮你招标最好公司

究竟什么是“特权家装”?成都商报装友会推出的特权家装有哪些特权?这是所有装友最关心的问题,这种颠覆性的家装服务新模式,首先从选择家装公司的方式进行了改革。从原来的没有方向的盲选,转变为集中所有优势品牌家装企业进行统一招标。

业主将家装需求传递给多个投标家装服务商,这些家装公司根据业主需求同时将最好的设计构想、最大的让利报价提供给业主,由业主

比选后自由选择。最后由第三方组织机构装友会帮助装友选择家装公司的方式,这是眼下最安全、最透明的一种交易方式。

这样的“特权家装”就由原来一对一服务转变为多家公司竞标同一新房装修的模式,既能充分调动家装公司服务积极性,还能充分发挥各家公司优势,最重要的是能让业主选择到最高性价比的装修。

特权家装 报价多少你说了算

通常成都商报装友会整合的家装服务商都是成都数一数二的品牌家装公司,那参与“特权家装”会不会很贵呢?不用担心,“特权家装”报价多少装友说了算!这也是本次颠覆性的家装服务新模式的亮点之二。

据装友会负责人介绍,“特权家装”无需像以往自己家家去砍价,每家装修公司都会告诉你他们的底价。因为“特权家装”采用招标形式点选家装服务对象,这种形式也就决定了家装报价见底。家装公司竞标当然不得不一口报出公司底价,因为谁也不知道竞争对手会拿出什么样的价格,为了赢得装友,只能将公司最低价格呈给装友。

不过,装友对品牌家装公司也存在误区,认为品牌家装公司就是要贵些,其实有业内人士曾经算过一笔账,真正上规模的品牌家装公司运营成本会摊薄,正规操作的成本其实更低,那些无品牌公司、“游击队”给出的低价是以偷工减料、少流程少环节的低质量为代价,其后期出问题,装友或将付出更高代价。

特权家装 质量不过关推倒重来

“特权家装”是不是噱头?如果是哪个招标网搞的活动,或者是哪个家装市场自发的活动,你可以怀疑。但作为西南片区最具公信力的媒体成都商报全媒体系组织的活动,绝对值得你信赖。“特权家装”第二大颠覆性服务就是提出“质量不过关推倒重来,再不过关就全额退款”。相信这个承诺比什么都实在!

据装友会负责人透露,装友会利用今年市场疲软作为契机,为装友争取到“设计好、质量硬、服务优、价格低”的最优家装机会,要求提供服务的品牌家装企业必须将责任落到实处。凡是参与“特权家装”,就能享家装工程环环有验收、项项有交代、质量不过关推倒重来;同时严格监控家装服务方的收费标准,项项有明细,报价含糊不清的可拒绝对付钱;如果还有家装哪里有问题,有不能妥善处理的,那就按项全额退款。真正做到为装友争取最大利益,让装友享受更高级的专属服务,从根本上规避目前家装服务的弊端,彻底解决装修中的各种后顾之忧。

家装,你还在盲选?“霸王”条款,你还要接受?

家装业主 你受够了没

花钱买的是未来,结果纯粹凭想象;产品画在图纸上,刚开工就付款90%;明明自己才是“上帝”,服务你的人却常常“端起”;生产流程长技术活多,质量没有谁敢100%保障;倘若服务对象没选好,卷钱走人都能遇上……购买手机、消费服饰、选择汽车,无论哪个行业要是如此服务,你立马转身走人。可是,面对家装,这个专业性极强、服务模式又定制化的特殊行业,你想Say“NO”都难!

可能有部分选择了大品牌企业的家装消费者,感受到了些许“上帝”待遇,但绝大多数家装业主仍然处于弱势地位,在鱼龙混杂的市场上盲选家装服务对象,一旦下定就只得接受“霸王”条款,留下只是遗憾家装和血泪教训!

教训1> 不懂装修 家装业主遭刁难

翠微清波102平方米的二手房装修已经进入收尾阶段,业主林浩发现问题一大堆:防盗门不能正常开关;浴室门洞太窄,浴室柜搬不进去;地面找平厚度有变,定制衣柜留下很大缝隙等等。找家装公司来解决,施工方却跟签订合同时的态度截然相反,其负责人非常强硬地表示,出问题是因业主自己与材料商环节衔接和协调没到位,如果要家装公司解决必须另行收费,而且标准甚高。

■总结:家装业主始终处在相对弱势的地位,不懂家装的人完全无法跟家装公司平等对话,只能听之任之。

教训2> 市场良莠不齐 家装公司真假难辨

今年3月份,三九绿城的李先生在小区门口找到一家自称是全城连锁经营的品牌家装公司,在设计师的吹嘘下,李先生很快交了两万元的装修首款。隐蔽工程还没结束,就让李先生再付35%的中期款。李先生与施工方协商,希望在工程进行了一半以后再付,施工队就以停工相威胁。

愤怒的李先生去有关部门投诉,结果一查该公司是没有申领资质证书的“歪推推”。更严重的是,李先生手持的“家装合同”仅是一张预算报价单。

■总结:家装市场良莠不齐,“游击队”还是正规家装公司,家装业主真假难辨,遇到搁下工地卷款私逃的游击队,也是常有的事情。

教训3> 没有真正比较 低价只是陷阱

“明明和装修公司签订的装修费是4.8万元,实际却花了7.9万元。”业主李女士称,在和一家装修公司签订合同时,虽然定下了增项不得超过5%,但因为很多项目都不包括在其中,后期增加了太多费用。像水电改造这一项因条款不详细,单是电工布线就多花了3300多元。“我和一起装修的隔壁邻居选了我们之前找的一家大公司,虽然起初报价比我贵一万,但后期没有任何增项,最后装修下来比我豪华,还比我便宜。”

■总结:一些小公司炮制的合同,里面条款模糊不清,一旦出现问题就很容易规避责任。但因为家装专业性太强,没出问题消费者不得而知,出了问题又难于举证。比如合同中“按实际发生计算”的条款,一旦超预算就可免责;再例如合同中“发生纠纷后仲裁解决”,事实上仲裁解决后无论业主胜败都要付装修费,这不利于业主。

教训4> 材料被调包 熟人推荐同样不靠谱

入住不到半年的李婷最近发现,蹲便器的冲洗阀和淋浴龙头开始生锈变色,“我的卫浴全套都是在TOTO专卖店购买的,咋会用到半年就这样的呢?”惊讶的李婷叫来TOTO售后人员来检查,结果才发现安装在自己家的这些龙头、冲洗阀不是TOTO的产品,经过调查才知道,当时因购买TOTO特价款不送货不安装,自己运回货后都交给工长代为安装,在安装中被工长掉了包。此时工长电话再也打不通,所谓熟人介绍的“装修队”早已不知去向。

■总结:这还是使用后发现材料被调包,还有很难发现的辅料,或短时间不容易发现的其他地方呢?没有现场监管常识的家装业主,被调包的可能性太大了,图方便和省钱,通过熟人找的装修队,以为放心可靠,只有上了当才发现一样不靠谱!



特权家装系列报道

什么是“特权家装”?

特权家装=你的家装你来招标+装修价格多少你来定+质量不过关推倒重来+质量不过关全额退款

怎样参加“特权家装”?

免费加入商报装友会即可参加“特权家装”!请将你的资料(姓名、手机号码、楼盘名、户型大小、预计开工时间、家装风格以及心理预算)通过以下方式交给装友会工作人员——

- 1.拨打装友会热线
028-86511379
(每日9:30-17:30)
- 2.下载“成都商报”APP点击进入活动专区

参加“特权家装”的好处?

1. 你的家装谁服务,品牌公司来竞标,服务优、价格低者得;
2. 多家品牌公司为你报价,装修多少钱你说了算,真正最省钱;
3. 工程环环有验收,项项有交代,家装质量不过关推倒重来;
4. 严格按照规定收费,项项有明细,家装哪不过关按项全额退款;
5. 行业协会、主流媒体、专业监理团队为你家装全程保驾护航。

现 特向全川征集千名家装业主参与活动,率先体验家装“特权”

今 起装友会报名热线86511379开启,每日9:30-17:30接受业主免费报名

加入特权家装 你就是强势甲方

如果你正在为装修东奔西走、难于选择;如果你想了解市场底价做最省钱的装修;如果你还在为装修质量、售后服务担心,那请加入成都商报装友会“特权家装”——你的家装谁最有资格服务,用招标方式来决定;你的家装预算是多少,你自己说了算;你的家装项项有验收,哪里不过关,哪里推倒重来;如果质量有问题不能解决,那就全额退款给你。

这里还有业内资深专家、工程质量巡检小组为你把关家装,更有成都商报、成都商报新媒体、成都全搜索网站、《明日·快1周》、《每日经济新闻》等最具公信力的全媒体为你全程家装保驾护航。

只要加入“特权家装”,就能真正让家装公司靠实力说话,展开现场公平竞争,设计PK、价格PK、质量PK、服务PK,打破信息不对称局面,你就是最强势的甲方。

还不赶紧拨打装友会报名热线86511379,每日9:30-17:30接受家装业主免费报名。席位有限,先到先享受!

特 / 别 / 提 / 醒

成都商报装友“特权家装”大型活动的具体特权细则,敬请关注本报下周四(8月28日)家居版相关报道。

成都商报广发英雄帖 家装企业 敢接招不

成都品牌家装企业们,此次成都商报装友会推出的“特权家装”,就是家装行业的“冰桶挑战”,够胆你就来!即日起,成都商报广发英雄帖要是真有本事你就亮出来!

在渠道多元信息爆炸的今天,家装企业你还在做电话营销?在电商、微商泛滥的今天,家装企业你还在玩赚头广告?其实,想要真正长期地赢得消费者芳心,赢得更大更稳定的市场份额,潜心务实地为消费者服务,实实在在把服务落到实处,方为可持续发展的良策。

成都商报装友会此次重拳出击“特权家装”,也意在从鱼龙混杂的市场上筛出真正的大牌家装企业,不是光会吹捧营销的企业,也不是倚老卖资历的企业,而是那些踏踏实实潜心服务的家装老实人。成都商报连同旗下全媒体体系、成都商报装友会也将通过成都市工商局、成都市建筑装饰协会等各种官方渠道掌握接招企业的真实背景 and 实力,确保企业们能真正正能把家装服务做到极致。

为此,成都商报广发英雄帖,诚邀家装企业参与“特权家装”活动,接受“质量不过关推倒重来,质量再不过关全额退款”的挑战,为成都商报装友提供“特权”家装服务。当然成都商报全媒体体系、成都商报装友会也将通过成都市工商局、成都市建筑装饰协会等各种官方渠道掌握接招企业的真实背景 and 实力,确保企业们能真正正能把家装服务做到极致。

最后,参与和执行完成装友会交给企业的所有“特权家装”后,那你就红了,你就是当今最好的家装品牌。《成都商报》连同成都商报新媒体、成都全搜索网站、《明日·快1周》等旗下全媒体,乃至国内各大媒体都将推荐你。从此,你为自己企业贴上真正值得信赖的标签,你才是成都家装江湖里的龙头老大,你才是稳坐龙椅的至尊企业。

挑战专线
13980093308

