

达州家具市场渐流行定制家具

专家提醒定制须慎行 退货难市场不规范消费者易上当

目前,达州市场上一些普通的家具已经不能满足消费者的需求了。随着年轻人消费能力的增强,消费方式渐渐趋向个性化,定制家具受到越来越多的消费者的青睐,定制家具市场也在达州悄然崛起。



定制家具的兴起,一方面,在于市场大多数成品家具趋向大众化,且不一定与业主家装风格相匹配,更不一定符合业主的个性风格;另一方面,目前达州装修市场的主要消费人群以“80后”年轻的一代为主,个性相对张扬,风格独特,而市面上的成品家具并不能满足的要求,因此,年轻一代就会更偏向于选择定制家具。

业内人士认为,每一种消费现象的产生有好的一面,也会有消极的一面。正如定制家具,在消费过程当中,退换货难等各种弊端也渐渐产生。家具定制工作

细节错综复杂,从消费者下单、组织生产、配送、上门安装以及售后服务等,各个环节必须环环相扣,且产品定制过程中涉及的板材及零部件、五金件极多,极容易出错。由于定制家具的唯一性,家具每个细节都根据顾客需求而定,万一出现问题,退换十分困难。

相关业内人士也表示,如果定制产品出现严重的质量问题,如环保指标不合格、与合同约定的材料不一致等,可以退换。但因为定制产品无法进行再次销售,因此一般以维修为主。

目前,达州市场上定制家具市

场不规范,品牌厂商少之又少,大部分都是小作坊。粗制滥造、漫天叫价是家具定制市场的两大病患。部分厂家尤其是小作坊企业为了谋取高额利润,以专业设计师量身设计、定制工序复杂等为理由,要么掺假、要么改变规格,欺骗消费者。

因此,业内人士提醒消费者,消费者在选购定制家具时应谨慎选择口碑良好的品牌企业,购买时千万不要盲目,要仔细询问并审看合同约定,并与厂家沟通好才可下单,以避免与厂家发生不必要的纠纷。

(本报记者 李睿)

读者来电

选购窗帘要心中有数

市民刘女士:市场上的窗帘厂家那么多,价格也都不一样,选购时到底要注意什么?

刘思(装修设计师):买窗帘的时候,销售人员介绍的窗帘品种很多。除了窗帘布、遮光布、卷帘、垂直帘、窗幔,其余的都是“附件”。在购买时,要注意材料的价格,做到心中有数。

窗帘布分定高2.8米和2米,国内的窗帘只有这两种高度,销售时按宽度算,每米多少钱。如果你看中的是定高2.8米的窗帘,却只需要做成2米高的窗帘,那么裁下来的布一定要跟商家要,可以用来做台布、空调罩等。

轨道安装在墙顶,分直轨和弯轨两种,弯轨用于带拐弯的漂窗。轨道材料主要有三种:铝塑的、铝的、全钢的。

窗幔是窗帘上端的横幅,一般固定在窗帘盒上,起装饰作用。由于窗幔很窄,而且可以拼接,所以一般用给其他顾客做窗帘多余的布做。比如窗帘布定高是2.8米,有的顾客只要做2米高,多余的布想不起来要,所以就为商家所用。

(李睿 整理)

我的装修故事

总算买房子了。妻马上严正声明:“装修的事我包了。”多年的夫妻斗争史使我明白,与妻作正面交锋肯定没戏,不如表面由得她去折腾,我再采取“曲线救国”路线不迟。我点头:“好吧。”

装修开始了,看着女主人上蹿下跳地指挥,听着妻花里胡哨的设计,工人们睁大了眼睛。我不急,只朝装修的头儿使眼色。装修队是我去联系的,我早与他们的头儿进行了细致的思想动员工作啦。装修队头目发言了:“蔡太太呀,您的设计很新颖别致,但我想提一点点建议。如果睡榻榻米,冬天不利于通风透气,夏天会感到炎热难忍。厨房做成开放式,油烟太多,似乎不大妥当……”装修头儿侃侃而谈,完全把我精心教他的那一套熟练地背诵出来。特地没忘在发言中一再强调装修与美容美发身体健康等息息相关,又进一步故意举例说明某某家先也进行了新奇的设计,但后来备感生活不便而进行了彻底修改……妻一听就傻眼了,真个是伤心透顶呀!我劝慰妻:“你是看着书本照本宣科,人家毕竟是专家,实践经验丰富,还是听从他们的意见吧。”妻败下阵来,哭丧着脸把权利一古脑下放给我。为安慰妻,我将购买小挂饰、新厨具等无关紧要的“重任”交给了她。

至此,我取得了全面胜利。在我的英明领导下,为期两月的装修很快结束了。别人家有的我们家基本有了,别人家没有的我们家也没有。妻惟一硕果仅存的“理想”惟余一个:客厅的墙壁有淡淡的蓝色。(蔡林)

装修材料采购 有回扣



近段时间,网上流传着装修人员带业主购买材料时吃回扣的情况。这是真的吗?带着疑问,记者暗访了我市家装市场。

暗访真实情况

“业主千万别带着装修人员买东西,小心被当冤大头吃了回扣。”

网上的一些帖子说的有鼻子有眼,难道说带着装修人员购买材料真的会被吃回扣?记者和朋友分别以装修设计师和业主的身份到市场上做了一番调查。

“看看木工板。”

看到了顾客,店老板非常热情的介绍起自己的产品。

“E0级,生态板,各种品牌的都有。”

在交流中,店老板发现了记者装修设计师的身份,趁着记者的朋友在接电话,店主悄悄的开口了。

“帮我们促成这张单,我们会给你留利润。”

见到记者的朋友回到了店里,店老板立马换了一种口气,向我们保证说,他们店里的产品质量绝对好。

“我们再逛一下,你便宜点嘛。”

见到顾客离开了,店老板赶紧叫住了记者,希望记者能以装修设计师的身份促成这单生意。

“你说别人的板子不好,我尽量多给你提成,你放心嘛。”

记者接连走访了五家店铺,发现普遍存在这种给装修人员回扣

的情况。

采购有回扣 提成现金结账

记者来到了一家卖壁纸的店铺,这里会不会遇到送回扣的情况呢?

“我是装修公司的,带业主来,看看壁纸。”

得知是装修人员带业主选购材料,这位店老板在介绍产品的时候,就格外带有针对性。

趁着所谓的业主出门接电话的空档,店老板悄悄的告诉记者,生意只要做成功,肯定有好处。

“我都加到里面了,这个你放心就行了。”

背着业主,店老板悄悄的跟记者打着眼色。最后,业主以每卷一百元的价格购买了两卷壁纸。那么,记者作为装修人员,能在这单交易中得到多少回扣呢?记者独自找到了这位店老板。

见到记者返回,店老板立马掏出了50元递给记者。并且表示,以后要是购买其它的装修材料,也可以领人到他店里来。

除去50元回扣,店家相当于是以150元的价格出售了两卷壁纸。那么,假如是业主自己去购买的话,能不能享受这样的优惠呢?几天后,另一名记者以业主的身份再次来到了这家壁纸经销店。

“便宜不了了,这个是最底价。”

见到记者来买壁纸,这位店老板再次报出了100元的价格,并表示这是最低价。那么,之前给装修人员的提成,能否返还给消费者呢?

“不是有提成吗?”

“不可能的,绝对不可能的,怎么会有提成呢?”

瞒着消费者,给别人回扣,对于记者的这种说法,这位店家矢口否认。

为了销量要巴结装修公司

对于给装修人员回扣的事,有熟悉的店家告诉记者他们也很无奈。

“我们肯定得巴结着人家点,装修公司量大,不对他们好那成呢!”

记者接连走访了四家木门专卖店,都遇到了类似的情况,店员们利用各种机会向记者暗示,只要业主在这里购买木门,他们就会给设计师好处。

“我给你留了一百块钱。”

商家为了销量,给装修公司回扣,无形当中,损害的是消费者的利益。提高产品的性价比,让利给消费者,商家才能最终取得消费者的信任,把自己的品牌做大做强。

(本报记者 迟剑)

