

# 设计大赛报名火爆 仅剩最后一天

## “中环荣域”杯“信阳首届十大室内设计高人”评选“末班车”等你搭

本报讯(记者 方慧玲)自4月20日“中环荣域”杯“信阳首届十大室内设计高人”评选活动启动后,咨询、报名电话应接不暇,火爆进行!4月30日,也就是今天,是报名的最后一天。想成为“信阳首届十大室内设计高人”吗?机不可失,赶快报名参加吧!评选活动“末班车”等你来搭!

本次“中环荣域”杯室内设计大赛,由信阳日报社、信阳晚报社、信阳新闻网联合信阳兴合房地产开发公司共同举办,目的是激发信

阳家装设计师不断学习创新,进一步提高设计师队伍素质,提升我市装饰装修行业整体水平,推动信阳室内装饰装修行业健康快速发展。

大赛组委会将组织参赛者对指定的“中环荣域”楼盘户型进行创作,参赛者设计出一组装饰设计效果图,提供对应案例的主要节点施工图(确保案例原创性),并提交案例相应的文字解读和赏析。

组委会将对参赛作品进行公开评比、打分,前30名候选人的作品将

在《信阳日报》、《信阳晚报》、信阳新闻网、APP掌上信阳、信阳家居微信公众号等媒体上公开展示,接受读者、网友投票,最终产生“信阳首届十大室内设计高人”。信阳日报社届时将举行隆重的颁奖仪式,授予获奖者“信阳首届十大室内设计高人”荣誉称号,并颁发证书。凡家装公司推荐的手,获奖后除免费宣传设计师个人外,还将对其所在公司进行宣传推广。

高手在民间。也许,你就是位室内设计高手,只是苦于没有机会,

一直默默无闻。这次,你的设计将为你代言!凡在信阳本地从事室内装饰装修设计工作的人员,如果你的设计有过人之处,如果你想想在业内一鸣惊人、占有一席之地,如果你想与同行交流心得、切磋技艺,机会就在眼前,赶紧拿起电话报名吧!

报名方式有两种:一是由装饰公司向活动组委会推荐旗下主力设计师;二是精英设计师也可以个人名义报名参赛。



了解更多装修行情 掌握最新装修资讯

扫描二维码 关注信阳家居 微信号: yrbjiaju

信阳日报社家居事业部 邮编: xyrbs@163.com  
新闻热线: 13837608172 15083462560

### 8万元买商铺 返租9年回本

## 欧凯龙:A区完美收官 B区火爆认筹

□本报记者 方慧玲

在信阳国际家居产业小镇最显耀的地方,有一片地标性的地中海风情建筑,那就是中原家居业标杆——河南欧凯龙家居集团投资建设的信阳欧凯龙国际家居体验中心。该项目的兴建,在我市掀起了一波又一波的置业热潮。这不,一期B区商铺还没开盘,前来咨询、认筹的业主就络绎不绝。

#### 家居建材 在体验中一站搞定

欧凯龙家居体验中心颠覆了传统的展览式家居购物模式,打造一站式家居建材生活体验中心,让消费者更加直观地体验古今中外各类家居产品的魅力。“这相当于一个家居博览园,人们来到这里,既能在体验中选购心仪的家居用品,还能了解家居的发展史、各国的家居文化。”项目负责人李强介绍说,项目一期占地175亩,预计总投资7亿元,分A区、B区建设。A区用来展示现代的、古典的、中国风格、欧美等域外风情的众多国内外品牌家具;B区为各类建材购物中心。项目采取边经营边建设的模式,目前A区家居体验中心建筑全部竣工,B区正在紧张建设中。

#### A区400多间旺铺销售完美收官

家居小镇良好的发展前景,加上欧凯龙的



图为业主在欧凯龙家居体验中心项目模型展示区内了解有关情况。本报见习记者 李娅 摄

实力、品牌,吸引了越来越多人置业目光。这不,一期A区400多套30平方米至50平方米的纯街铺面销售,短短一个多月就完美收官。“咱们信阳地处中原,辐射范围广,周边人口密集,家居消费潜力巨大,再加上家居小镇紧邻沪陕高速、京港澳高速,与信阳高铁近在咫尺,交通特别便利,市场成长空间非常大。”已在A区购置了一套30平方米底层街铺的徐晓华说,她这次是带亲戚来看B区铺面的。

#### 统一运营 创富保证

欧凯龙集团以准确的市场定位和品牌化的连锁运作战略,扎根中原,迅速发展壮大,成为中原地区标志性的家居购物目的地。信阳欧凯龙集团集齐了欧凯龙集团18年来家居精髓,同步引入众多国际国内家居品牌,将打造成为信阳最全面、最高端的家居建材中心。

信阳欧凯龙将由欧凯龙集团统一经营、

统一管理,以品牌的高端形象,最大限度地帮助商户开展各项营销活动,全面降低各级商户的经营风险,是商户创富的有效保证。

#### 8万元买铺 9年即回本

“其实,最吸引我的,还是欧凯龙商铺超低的价格,较高的回报和相当大的增值空间。”昨日下午,到欧凯龙营销中心咨询的陈先生对记者说。客户经理赵丹给他细算了一笔财富账:B区都是街铺,面积最小的20平方米,最大的60平方米,以每平方米4500元计算,最小的一间铺面只要9万元,现在是认筹活动期间,交1万元抵1.5万元,实际只需8.5万元。欧凯龙采用的是售后返租的形式,即业主将一间商铺买下后,再返租给欧凯龙。欧凯龙再将一间铺面的隔断打通,成为大型家居建材的体验、销售中心。业主的商铺至少要返租给欧凯龙9年,9年以后,业主可自行出租,也可继续返租给欧凯龙统一运营。第1年至第3年,每年房租以总房款的5%给付;第4年至第6年,每年房租以剩余房款的8%给付;第7年至第9年,每年房租以剩余房款的8%以上。“这样算下来,当年交的房款9年时间就都返回来了,相当于捡了一套沿街商铺。而且,那时家居小镇早已发展起来了,商铺可比现在值钱多了。怪不得A区卖得那么快,这次我可不能再错过了!”郑先生说他马上就去看一下,看好后回来就订下。

□本报记者 方慧玲

“假日消费”向来是家居行业的市场规律,随着“五一”小长假的到来,一场销售大战蓄势待发。而事实上,在4月的最后一周,激烈的竞争已拉开帷幕。

#### 居然之家:100根金条等你抽

早在4月25日,居然之家就提前“放价”——“满2000元直降700元,100根金条大抽奖”活动将持续至5月3日。

除了购物满额大幅降价、享受总经理签售补贴,另送全自动洗衣机、对开门冰箱、55吋液晶电视等豪华大礼外,居然之家还不惜血本,拿出每根10克重的百根金条相赠。凡活动期间,到居然之家购物的顾客,均可参与循环抽奖,有机会抽到金条哦!

#### 凯恩:“五一”为劳模献礼

5月1日至3日,凯恩家具开展“五一”欢乐大放送“小长假、大让利、给力更给力”活动,具体有“欢乐大放送”“来凯恩捞实惠”“购物满额送好礼”3大活动内容,精彩纷呈。如为表达对劳模的敬仰之情,活动期间,凯恩将向信阳地区的全国劳模、五一奖章获得者,赠送冰箱一台;向河南省劳动模范赠送床垫一个(限信阳市区);向信阳市劳模赠送人体电子秤一个(每天限送20个);市人大代表、政协委员购物,将可享受更大的优惠。

与此同时,凡来凯恩家居广场的消费者,不仅可享受打折的优惠,购物满额还有冰箱、洗衣机、豆浆机、电饭煲、陶瓷刀、茶具等礼物相送。就是不购物,只要来聚个人气,也能获赠家居饰品,参加抽奖、扫微信抢红包等活动。

此外,“五一”期间,市区西平家具城、全友家居、掌上明珠、双虎家私等众多家居商家都将使出浑身解数,各出奇招,共同发力“五一”促销大战,为消费者带来意想不到的实惠。

## 家电有“寿命” 更换保养要及时

□本报记者 孙浩然

不少市民使用电器过于节俭,对家电没有更换意识,造成家电的“超龄”使用。其实,家电也有寿命,“超龄”使用会存在一定的安全隐患。我们在使用家电的过程中应该如何避免这些安全隐患?昨日,记者以彩电、空调、洗衣机和冰箱这4种最常用的家用电器为调查对象,走访了我市数家家电维修店及家电维修部,进行了了解。

#### 彩电:过度使用或致烧坏平时要注意维护和保养

从事家电维修工作的刘先生介绍,电视机的显示屏、开关、接插件等都是易损元器件,若超过年限还在使用,这些元器件就会老化、性能变差,电视图像就会不清晰、画面抖动等,对人的视力有损伤,并产生较大辐射,甚至可能导致燃烧、爆炸。而频繁开关机、长时间停留在同一个画面都会导致部分元件加速老化,连续长时间使用也会加速电视机老化。

#### 冰箱:“超龄服役”或致短路 需及时清理灰尘

冰箱如果使用了多年,会出现噪音大、耗电增加、制冷效果差、漏水、运转时颤抖等情况,这时可能就要更换了。

刘先生告诉记者,过于老旧的冰箱如果清理不干净,就容易短路,保鲜和杀菌功能都会退化,引发食物串味、不能保鲜等问题,也可能出现制冷剂泄漏。日常使用冰箱的过程中要定期清洁冰箱内部,及时清理过期食品,同时也要定期检查压缩机和冷凝器并及时清理灰尘,以免影响散热,导致冰箱使用寿命缩短、制冷效果减弱。

关注信阳报业家电维修

亲爱的读者,本报家电维修有微信号啦!请拿起手机扫描二维码或搜索、关注微信公众号“信阳报业家电维修”,足不出户知晓信阳家电维修的资讯和新闻。

## 张近东:苏宁已趟出互联网零售道路

□曹威

4月21日,苏宁云商“2014年年度股东大会暨2015年投资者交流会”在南京苏宁总部举行。面对数百名投资人,苏宁云商集团董事长张近东发表了“平台定型、商品扩容、服务发力”的重头主题演讲,抛出了2015年决胜“三大战场”的战略宣言。

#### 苏宁已走上互联网零售之路

今年恰逢苏宁成立25周年,回顾过去几年,张近东明确表示,苏宁云商一直坚持在创新中走自己的路,“上世纪90年代苏宁是专业零售商,过去十几年苏宁是综合连锁零售商,而现在的苏宁正在走互联网零售之路。”

张近东认为,不同时代有不同的发展特点,但核心本质不会发生改变,苏宁的职责任

然就是要以更低的成本为消费者提供专业的、有保障的商品和服务。

因此,张近东直言,苏宁云商过去几年重点做了3件事。即“+渠道”“+商品”“+服务”。而这3件事情互相之间又是相辅相成,相互依存的。

“+渠道”已经完成全渠道布局。借助互联网技术,苏宁已经形成了云店、PC、移动、家庭的全渠道布局,今年一季度全渠道增长30%,线上增长90%,特别是移动端占比接近50%,远超行业平均水平,平台用户近1.7亿。

“+商品”方面的成效从数据就能看出。苏宁已经建立了电器3C、超市、母婴、百货、金融、文化等不同消费特性产品的全面组合;红孩子、开放平台、超市、PPTV内容产业链等等,都是苏宁为向消费者提供更丰富、更专业的商品选择;去年的SKU增长了4倍,达到800

万,超市品类2014年4季度销售增长400%,红孩子销售增长200%,年度活跃用户提升了100%。这些数据都有力地证明了苏宁的商品已经完全丰富了起来。

“+服务”上创新“三朵云”。苏宁用几百亿元打造的高效的物流、金融、数据、服务,已转化成可面向社会化开放的物流云、金融云和数据云;消费者综合金融、供应链金融整体解决方案已经形成;今年6月份“数据云”上线,将降低合作伙伴运营成本。

#### 2015年3大核心战场开始布局

平台、商品和服务3大核心战场已经稳定,接下来的苏宁该如何突破,如何创新?在张近东的心里早已有明确的方向,就是围绕平台、商品和服务打好一系列的战役。

而这三场战役该怎么打,每一个主战场

都已有自己的战略。

平台方面要全面出击,张近东提出要发挥乔布斯做苹果的精神去做苏宁云店,充分发挥店面流量入口和低成本服务用户的优势,与移动端深度融合,深挖校园及四五级市场,激发全渠道有机组合的优势。

围绕商品方面要全面扩容,张近东明确表示,2015年实现3万家平台商户入驻,SKU数突破1500万,充分利用日本Laox、美国和香港分公司,大力拓展海外商品,通过自营团队优势和保税物流体系为消费者提供高品质、快捷的服务。

最后,张近东将第三个核心战场锁定在服务产品方面,苏宁物流云、数据云、金融云将全面爆发,陆续对外开放共享,通过“三朵云”的全面产品化,打造成为苏宁互联网零售的重要保障。



“五一”小长假即将到来,为了吸引更多的消费者前来购买家电,我市各大家电卖场都已提前开始了促销活动,因为一家家超市促销活动现场。本报记者 孙浩然 摄

## 手机充电宝选购攻略

随着智能手机的热潮席卷全球,俗称“充电宝”的移动电源也成了大多数手机用户必备的续航利器。充电宝因为个头小巧、携带方便,随时可供智能手机和平板电脑等移动终端设备充电,深受人们喜爱。然而,充电宝频频曝出的起火、冒烟、爆炸等新闻,让质量问题也成为大

众关注的热点。

业内专家介绍,目前,市场上劣质充电宝存在许多消费陷阱,如:虚标电量,把电池容量标注得很高,实际却达不到;为压缩成本,用劣质回收电芯做充电宝配件,存在很大的安全隐患等。

所以,消费者在选购充电宝时,不要

一味贪便宜或者图容量大,要选择有安全保障的充电宝产品。选购充电宝时,有如下几条原则:首先,选电芯。决定充电宝品质好坏的主要是电芯,现在市面上质量最好的要属聚合物电芯。其次,看品牌。选择知名品牌,销量和用户评价好的产品,会更有保障。再次,看转换率。充电宝的容量并不能100%转移到手机上,但只要低于75%转化率的电源,意味着电芯损耗大。

(赵璐)

## 购买手机不能只图拍照功能

□本报记者 孙浩然

近年来,带有拍照功能的手机渐渐取代了卡片相机,由于它携带方便、使用便捷、像素较高,选择使用手机拍照的人越来越多。不仅做软件的美图秀秀推出了美图手机,做电脑的华硕也推出了格力手机,甚至连做空调的格力也推出了格力手机。而消费者在购买手机的过程中到底该如何去选择一款不仅适合自己,而且质量信得过的产品呢?为此,记者走访了我市多家手机超市进行了了解。

在走访过程中,记者得知,如今消费者投诉手机的占比最多,跨界做手机的品牌遭到的投诉最多,如美图秀秀推出的美图手机,消费者投诉主要集中在质量不佳上。“我在网上买了一个美图手机,刚买回来就一大堆毛病。home键失灵,返回键失灵,数字不显示,重启后丢失图标等情况频频出现,电池也非常不耐用,唯一能接受的就是包装和照相功能。它的照相功能的的确比常规手机要好一些,但我想说我想买的是手机,而不是包装和摄像头,给客服打电话,客服让去检测维护,手机到我手里还不到12个小时,就出现这么多问题,我也懒得去维护了,就当个相机用吧。”一位喜欢用手机拍照的市民小李说。

经营手机生意多年的张先生告诉记者,不同手机厂家做出来的产品都不相同,在购买手机时,消费者不要只看某一个功能,而更应关注手机厂家的信誉度、产品的质量和售后服务,否则使用时徒增烦恼。

信阳日报报业通信事业部 电话: xy-bm@163.com  
新闻热线: 0376-6243066 13723112555 15118553832