



定制家居选套餐 性价比最高

定制家居是当下绝大部分家庭装修的必选项目。与其他装修类别一样,定制家居曾经也是相当复杂的一件事。但随着定制行业的发展,无论产品质量、空间设计还是计价方式,都变得相当“傻瓜化”。而且,行业逐渐成熟,定制产品的价格水分越来越低,越来越趋向于高性价比。

已经成为主流的定制套餐就符合上述种种优点。定制家居套餐,将会是你最好的选择。

定制套餐优点:高性价比、计价简单

比起两年以前,现在定制全屋的柜子是一件十分简单的事情。打个比方,以前定制一个衣柜,可能要计算整个柜子展开的面积有多少,乘以板的价格,得出总价。如果要增加一个抽屉、一个挂杆,要一个个按照单价算入总价。因此,我们很难直观地知道定做一个衣柜需要多少钱,计算过程也是由商家来实现的。

而现在,做一个衣柜变得十分简单。以 799 元/平方米的套餐为例,该套餐按照投影面积计算价格,如果你家卧室需要定做一个高 2.5 米、宽 2 米的衣柜,那么你很轻松就可以得出总价:2.5 (米)×2 (米)×799 元/平方米=3995 元,也就是不到 4000 元就可以买到一个卧室大衣柜。按照套餐的计价方式,不仅计算起来方便,价格也相当具有亲和力。若在两三年前,一个卧室大衣柜的定制价格可能要八九千元,选择套餐计价的方式可以优惠许多。

套餐价格的高性价比从另一个侧面可以得到体现,一般套餐价格不可能再打折,最多搞活动时送一两件小礼品。即使是双十一这等大促,也仅有抢沙发、送礼品等很小的让利,可见套餐的价格已经相当优惠了。

大品牌都在卖定制套餐

定制行业知名的大品牌几乎都在推定制套餐,只不过套餐的方式有所不同。

为什么会出现这种套餐流行的风气呢?定制行业相比其他的装修类别,工业化、信息化程度较高,行业竞争激烈,因此他们更重视用户体验。消费者不仅需要优质、环保的产品,也需要简单、明了、可控的透明装修,让装修更加放心。提供计价简单、性价比高的套餐,能够更好地符合消费者的需求,帮助企业占领市场份额。事实上,定制套餐已经成为各大品牌最主流的产品了。

同时,定制行业更注重信息化技术,通过信息化技术提高生产效率,降低成品,给消费者更多让利。通过大数据分析,不仅有利于研发更适合市场的产品,也能够了解消费者的需求和行为模式,在消费者需求与企业盈利之间,找到最佳平衡点。因此,套餐不仅仅是一个营销模式,还是定制行业发展成熟的一个标志。

套餐价格低,会不会有限制

可能很多人有疑问,计算方式这么傻瓜化、性价比这么高的定制套餐,是不是有诸多限制?用的产品是不是比较差?



定制套餐肯定会有一定的限制范围,例如,板材可以选择哪几款花色,哪几款移门、平开门;衣柜内含有多少个抽屉、多少个挂杆等,都要规定。虽然数量有限,但基本满足市场使用的需求,具体要看各个品牌、不同活动的细则。如果需要更多个性化的设计,如裤架、可移动穿衣镜、收纳配件等,一般需要另外购买。

不过,大品牌的套餐可选范围还是比较多的,也不存在套餐使用质量差的产品问题,相反,能做套餐的,基本都是最好的产品。打个比方,某知名品牌的 19800 元全屋套餐,可用于定做衣柜、书柜、餐边柜、电视柜、玄关柜、阳台柜、榻榻米等全屋柜体,总共加起来投影面积 16 平方米(无醛添加爱芯板)或 18 平方米(超 E0 板),可自由分配面积。其中,超 E0 板有 23 种花色可选,3 款移门、4 款平开门款式可选,柜子内的层板可自由配置。可以看出,这样的套餐其实灵活程度较高,可选范围广,并且使用的板材都是品质较高的产品。

(新快)

