

裕成陶瓷通体  
大理石瓷砖真美亮相

**本报讯** 3月16日,裕成陶瓷全新全艺之作——裕成·通体大理石瓷砖真美亮相!

该新品甄选珍稀世界名石作为创作蓝本,采用独家“御4K精工临摹技法”,超精细扫描石材色泽、肌理,无损输出石材天然质感;配合每款产品不同版面效果设计,真正实现“一石N面”理石质感家居空间;甄用顶级进口“原色·凹凸釉”和“1:1着色喷墨技法”,全面展现天然石材真实色泽、肌理,完美复刻天然石材风化痕迹,凹凸触感细腻柔和,尽显天然石材岁月质感;采用行业领先“三维立体布料技法”,微米级3D构建天然石材内部肌理,通体岩石纹理仿真度高达99.3%;自由切割造型、拉槽、倒边、倒角等多种深加工,瓷砖表面与加工面肌理天然配对,表里更如一;独家“原色粒子通格技法”,将与产品表面颜色一致的色粒熔入坯体中,配合定制调配颜色底釉,完美打造瓷砖面釉、底釉和底坯色感三位一体,随意拉槽、倒边、倒角,完美解决白线问题。

除此之外,裕成·通体大理石瓷砖甄选900×900mm黄金规格,整铺砖面更大气、损耗少、用料省,纹理衔接更连贯;亦能满足客户对用砖花色和规格切割的需求,灵活加工一砖N用,百变风格随心所欲。

(裕成)

金朝阳陶瓷泊头  
明星签售圆满落幕

**本报讯** 阳春三月,万物复苏,3月19日河北泊头金朝阳陶瓷携手“巨星杰伦”带来的“跨界强音,最杰伦”2017音乐盛典也在这个初春打响。活动现场吸引超百名业主参与,为“跨界强音”2017音乐盛典全国巡回活动创下鸡年开门红。

活动当天,暖阳高照,泊头金朝阳店门前彩旗飘飘,热闹非凡。现场座无虚席,一场空前钜惠的跨界音乐盛典即将唱响,众多业主朋友们为了一睹地表最强导师“杰伦”的风采都早早来到了现场。

竞拍环节过后,全国周杰伦模仿冠军胡茂的出现引发了现场一片沸腾,为了感谢现场粉丝的喜爱,胡茂先后献唱多首周杰伦经典曲目并派发亲笔签名照,遭观众们疯抢,现场气氛跌宕起伏,高潮不断。

当天除了试听盛宴,还有神秘折扣等钜惠等待着大家。金朝阳厂家代表现场揭晓本次活动的钜惠折扣,凡是签售卡上有着明星总裁联名签字的都可以享用本次活动带来的产品的钜惠价格,所以当天的签售环节场面火爆,由于新签客户数量的不断增加,为了更多业主朋友可以享受钜惠大礼,签售时间一延再延。

据悉,泊头金朝阳陶瓷“跨界强音 最杰伦”大型明星签售活动当天成功签下两百多单,成为当地行业内一段传奇佳话。

(李旭荣)

## 宏宇陶瓷 3·15 全国联动促销告捷

**本报讯** “3·15”作为开年后市场竞争的第一波高潮,宏宇陶瓷快速布局,在终端开展首届主题为“信宏宇 购放心”全国联动促销活动。2月28日,宏宇召开“坚守质造二十年新闻发布会”提出坚守质造二十年的口号,同时正式启动315全国联动促销活动。紧接着,全国宏宇紧跟厂家步伐,统一主题,统一标准,统一形象,红红火火在各地展开活动。

活动期间,重庆、四川、广西三地宏宇联合作战,抢先发声,在电视台、电台、户外进行大力推广,宏宇315促销活

动消息席卷西南区域!借力平台优势,锁定精准人群,从年初重金投放央视栏目到地方卫视,宏宇广告全面覆盖,品牌强势崛起。

3月5日、11日,依托总部优势,韶关与佛山总部团购活动取得骄人成绩。活动吸引了上千名业主,成交量喜人。下定返现,现场放价,砸金蛋或抽奖回馈等成功模式成为学习参考的案例,被终端多地引用。

3月15日,315全国抽奖仪式在宏宇总部举行,对活动期间下定成交满一定额度的消费者进行抽奖,并进行网络

同步直播。活动得到上万名客户报名参与,并在全国客户共同见证下,抽出近300名获奖者,获得总部送出的大礼包。总部操盘,体现了活动的权威性和对消费者的诚信。同时,通过线上线下互通,从线上引流到店面成交的模式,开创了终端零客新尝试。

据悉,本次315主题活动覆盖全国32个省级区域,661座城市,60000多名客户。宏宇以优质的产品 and 实惠的价格回馈广大消费者,赢得了消费者的信赖与树立行业的口碑,为2017年市场竞争取得了良好的开局。

步入发展的第20个年头,宏宇强势推进品牌战略升级,从产品力、培训力、展示力、营销力、传播力五个维度进行战略提升。宏宇在坚持做好产品的同时,更肩负起发扬石湾乃至中国陶瓷文化的责任,斥巨资兴建的中国陶瓷博物馆项目也正紧张开展中,一手抓“陶瓷质造”,一手抓“文创旅游”,实现以文化驱动产业,以产业规模带动旅游,以旅游带动文化传播,形成有效闭环。未来,宏宇将以工匠精神为坚挺脊梁,走以质取胜、标准引领、品牌带动的发展之路,不断为消费者提供高品牌价值的产品和服务。(宇文)

## 第九代简一大理石瓷砖即将全球上市发售

**本报讯** 2016年9月27日,简一携九大发明亮相意大利博洛尼亚300年皇家古堡Palazzo Albergati,成为首个在意大利开新品发布会的中国瓷砖品牌。2017年3月28日,“一块瓷砖九代科技——第九代简一大理石瓷砖新品上市发布会”将在上海梅赛德斯奔驰文化中心举办,简一将第九代大理石瓷砖四大产品创新优势极致呈现,正式宣布第九代简一大理石瓷砖新品全球上市发售。

在意大利发布会上,简一宣布第九代简一大理石瓷砖新品,从性能、光感、

质感、效果上实现革命性突破,全新技术,全新升级,是简一历史上最好的一代产品。如果说意大利发布会上仅是对产品的新概念,那么这次新品上市发布会上,便可近距离更直观地鉴赏,第九代简一大理石瓷砖如何从耐用性、舒适性、安全性、艺术性4个方面实现了全新升级,实现产品更耐磨,光感更自然,遇水更防滑,表里更如一。

翻开简一的发展历程可见,前几年埋头苦干自主研发,2009年全球首创了第一块大理石瓷砖,用创新技术实现大理石装饰效果,从此整个建筑陶瓷行业

多了一个材料品类。对大理石瓷砖创始人李志林来说,这承载了他与陶瓷的不解之缘和创业梦想。他曾经说过:“一生只做一件事,专注大理石瓷砖”。至今,9年9代简一产品。

作为材料商,材料的装饰效果、材料的物理性能显得尤为重要。九年来,简一对材料品质的极致追求、对产品技术的精益求精从来都没有停止过。从第一代到第九代产品,简一团队攻克了50多道工序、工艺、技术、装备材料等方面的难关,逐一解决了颜色、纹理、质感、触感、光感及视觉效果这6大美学课

题。自主研发,掌握了大理石瓷砖制造核心技术,经国家级专家鉴定,达到国际领先水平。

如今,以高端定位的简一,利用新品上市发布会作为契机,进驻上海梅赛德斯奔驰文化中心,成为高端家居品牌在该中心的首秀。据悉,现场将准备多款简一新品,专业测试装置、设计案例等供入场嘉宾鉴赏及试验。简一大理石瓷砖董事长将全面揭秘简一第九代大理石瓷砖技术升级,简一首席设计师图解第九代大理石瓷砖最新设计应用案例。

(简一)

## 萨米特获得龙湖地产“2016年度最佳同路人”奖

**本报讯** 3月16日,龙湖集团“感恩、携手共赢”2016年度分供方答谢会在北京丽都皇冠假日酒店隆重举办。会议中,颁发了2016年度龙湖战略合作伙伴的各个大奖,所有奖项中份量最重的“最佳同路人”奖则由萨米特陶瓷夺得。这是萨米特第三次获得龙湖集团颁发的重量大奖。

15年前,萨米特以卓越的产品品质、优质的服务赢得了龙湖集团的首个合作项目。在多年的合作中,萨米特秉承一流的产品、贴心的服务与龙湖集团

强强联手,达到双方的共赢。双方合作的区域也从重庆,逐渐发展到全国各地城市,成都、西安、昆明、上海、杭州、苏州、长沙等地。而此次萨米特获得龙湖集团颁发的分量最重的“最佳同路人”奖,再次印证了龙湖集团对萨米特的高度肯定,反映了萨米特超强的品牌实力。萨米特与龙湖集团15年风雨同行,共同成长,深刻诠释了同路人的真谛!

作为陶瓷行业的龙头企业,萨米特已经不是第一次获得地产公司的首肯。2012年、2014年萨米特均获得龙湖集

团颁发的优秀分供方奖项;2016年,获得恒大集团颁发的“2015年度最佳供应商”称号。创始于2000年的萨米特陶瓷,从研发、设计、生产到销售,十七年来坚持为市场提供优质的陶瓷产品,因此口碑在众多陶瓷品牌中脱颖而出。

多年以来,萨米特一直注重产品品类的完善和扩张,产品品类丰富,产品线稳定、产业链较为完整。对市场的定期走访、对消费者行为的摸底,让萨米特每一次推出市场的新品都极具竞争力,因为那就是消费者想要的产品,市

场需要的产品。而一丝不苟地对质量严格把关,是让消费者安心、放心最强而有力的保证。

同时,在通过自主创新产品的前提下,萨米特不断完善各项服务,为终端消费者提供贴心的“5S”服务,免费上门量尺、免费铺贴设计、免费送货上门、免费补退一次以及售后铺贴指导,贴心站在消费者角度的专属服务,让萨米特获得社会各界的首肯,品牌口碑不断提升。

(袁伟)

## 升华陶瓷支招:装修选材三大关

论生活品味,上档次的家居装修是必不可缺的。而要提高装修品味,那就少不了在装修选材上下功夫。今天,升华陶瓷和大家探讨装修选材的三大关。

## 第一关:风格看准不后悔

现代人做家装都喜欢讲究品味、讲究特色。但其实很多人对于国内外装修风格的风尚的变迁,以及目前的家装态势并不了解,对所谓的田园风、简欧风等装修风格也没有明确的概念,因此在装修选材方面也带有很大的盲目性、盲从性。上述类似的客户,因选材不当而后悔的情况屡见不鲜。在升华陶瓷看来,客户第一步要做的就是给家装风格把关,找准自己想要的才能不后悔。

考虑到很多客户的目的性并不明确,升华陶瓷为客户提供了十分完善的装修选材服务,其中就包括对各种家装风格的诠释,并可以通过实际装修案例为您展示各种家装风格,让您找到自己想要的那一款。升华陶瓷还可以提供整体家装定制服务,让客户享受更好的消费体验。

## 第二关:质量看准不含糊

除了看准自己想要的家装风格,你还必须对产品质量严格把关。从某种意义上说,产品质量才是决定家装品味的核心要素。哪怕是国际设计大师给你亲手设计的家装方案,如果产品质量不给力,那也只能成为一种尴尬且痛苦的体

验。而说到产品质量,升华陶瓷一直以来的表现都值得称赞。升华陶瓷深知装修选材多半是产品质量上的考量,因而从市场发展态势和消费者的需求着眼,在产品质量上屡获突破。

升华陶瓷大量采用新技术、新工艺、新设备、新材料,产品具有硬度高、强度高、高防滑、高耐磨、抗老化、耐腐蚀、易清洁、不变形、不褪色、环保生态等特点。升华陶瓷不惧高温、暴晒、雾霾、潮湿、酸雨等各种天气条件的影响,在公园、广场、车站、影院、酒吧、写字楼、住宅、商铺等场所的实际表现都很出色,是你装修选材的不二之选。

## 第三关:服务看准不发愁

要想最终获得满意的家装效果,没有完善的服务是万万不能的。服务不给力,产品可能会调换、送货可能会拖延、售后可能没有保障,这都将给客户带来很多苦恼。而升华陶瓷在客户服务方面很有一套,它实行严格的终端管理机制,在货品检验、货品配送、售后服务、客户应答、客户接待、问题反馈等方面都有专人负责,客户有问题可以直接向总部反馈,完全没有后顾之忧。

装修选材不是一件简单的事情,但只要做好就能让你的生活大为改观。小编特别提醒大家,做装修选材必须严把三关,这样才能一步到位、称心如意。

(升华)

## 惠万家陶瓷紧跟两会脚步,打响蓝天保卫战

**本报讯** 中国人民政治协商会议第十二届全国委员会第五次会议和中华人民共和国第十二届全国人民代表大会第五次会议,分别于2017年3月13日和3月15日闭幕。两会期间,我国环保部提出了今年的环境治理任务:PM2.5浓度要明显下降。十余载来,惠万家陶瓷秉承“贴心关爱,惠泽万家”的企业理念,一直跟随国家环保整治的脚步,以“循环经济,以废治废”为环保主导思想,将环保理念贯彻到

生产的每一个环节。

惠万家陶瓷以安全、环保、人性化的生产环境为保障,优惠了产品成型过程中受油污侵袭的可能,可持续发展的长远规划与业内稀有的“绿色通道通行证”,使惠万家陶瓷成为行业内环保生产明星标杆企业。

惠万家陶瓷在广东新明珠集团的支持下,拥有超大规模的三大生产基地近一万亩,高规格的意大利自动化生产线及娴熟的研发、生产精英团队,

做到“一线一品种、一规格一花色”的规模化与专业化生产优势,保障生产期间所需的热能集合不浪费,节省燃料资源。

此外,集团引进多条MFS-3000型宽体窑炉引入大功率球磨机,节约大量耗能,并且在窑炉余热利用、电机变频节能、尾气除尘脱硫、废料回收利用等方面投入巨额资金,持之以恒地实践,取得较好成果。

惠万家陶瓷产品原料均采用精选

纯天然陶土,经过高温烧制而成,性能卓越,无甲醛、无辐射,塑造健康的家居环境。

节能减排,环保治企,功在当代,利在千代。2017年间,惠万家陶瓷将继续紧跟国家脚步,从源头抓起,“循环经济,以废治废”,做行业环保标兵,与国家一同打一场“蓝天保卫战”,让蓝天不再成为奢侈品。

(余凯仪)

**ITTO 意特陶瓷** 诚聘

**高级活动策划**  
3人, 薪酬面议。要求: 具备同行业同等职位经验

**高级平面设计**  
2人, 薪酬面议。要求: 具备同行业同等职位经验

**品牌策划**  
2人, 薪酬面议。要求: 具备同行业同等职位经验

**媒介策划**  
1人, 薪酬面议。要求: 具备同行业同等职位经验

**主笔设计师**  
1人, 薪酬面议。要求: 具备同行业同等职位经验

**展厅设计**  
1人, 薪酬面议。要求: 具备同行业同等职位经验

**区域经理**  
多名, 薪酬面议。要求: 具备陶瓷行业多年销售经验

联系人: 冯小姐 联系电话: 18022212086 邮箱: 305783700@qq.com

**第29届中国(佛山)国际陶瓷及卫浴博览交易会 CERAMBATH 2017.4.18-21**

扫码关注 展会资讯随身看

扫码获电子门票

**展品范围: 瓷砖、卫浴、其他卫生间设备、马赛克等**  
Exhibits: Ceramic Tile, Sanitary Ware, Baths, Mosaic

86-757-82729999 86-757-82526666

cerambath@ecc.com.cn www.cerambath.org

展馆 Venues: 中国陶瓷城展馆 China Ceramics City, 中国陶瓷总部展馆 China Ceramics Industry Headquarters, 佛山国际会议展览中心展馆 Foshan International Conference & Exhibition Center

86-757-82729999 82526666