

应对雾霾天 室内通风需谨慎

连日来的雾霾天，不少读者对于家中如何获得洁净的空气尤为关注。专家指出，在这样的天气环境下，最重要的是防止室外污染物进入室内，大众可有三个步骤来抵御雾霾天。



关闭门窗减少自然通风

专家指出，自然通风是指通过门窗或外墙缝隙实现的室内外空气交换。开启的门窗或外墙缝隙会成为室外微粒进入室内的通道。因此，在这样的天气条件下，关闭门窗，是防止严重的室外污染影响室内空气品质的有效途径之一，同时还应尽量减少室外活动。

控制通风改善空气品质

通风是防止室内污染源产生的污染物积

聚最经济、便捷的方法。

在雾霾天气条件下，可通过定制带有微粒过滤功能的通风器、通风窗或进风系统进行通风换气，使经过净化的室外空气进入室内，实现改善室内空气品质的目的。需要提醒的是，为防止过滤网成为污染源，业主也需要经常对通风系统或通风器的滤网和机芯进行更换。一般来说过滤网越细，更换频率就越高，成本越大，常规 2~3 个月更换一次即可，

但考虑到目前的雾霾天气，建议一个月更换一次。不具备安装通风器的家庭只能在室外空气质量条件稍好的时段进行短时间的通风换气。

谨慎选择净化器具

在雾霾天气下，不少人会想到使用空气净化产品。对此，专家提醒，一般来说，利用 HEPA 过滤材料去除微粒，利用活性炭吸附净化挥发性有机化合物，以及利用

合适的催化剂净化甲醛是有科学根据的。雾霾天，长时间关闭门窗会导致室内空气质量下降，室内空气净化器可起到一定的净化作用。

但他提醒消费者，要注意任何净化材料都有一定的寿命，超出使用寿命而不及更换或再生处理，不但起不到净化作用，甚至可能成为污染源。他再三表示，应该谨慎选择室内空气净化器产品。
(程建兰)

十六年倾心服务获得行业赞誉 圣象以服务标准化发挥体系优势

□本报记者 梁照曾

本报讯 近日，记者在圣象集团举办的第四届安装技能服务大赛上看到了“发挥体系优势服务创造价值”的标语，而这一理念伴随圣象十六年，圣象将木地板产品和木地板服务体系通过专卖的模式推向市场，从此木地板就有了连同安装、服务、保养、保修、质量保证整体销售的模式，并一直延续至今，既区别于瓷砖，也不同于国外木地板的经营模式，在十多年的市场运行中反响良好。

事实上，服务标准化是一项系统工程，像圣象这种国内地板业的领军企业，拥有既有客户 500 万户，年新增用户近百万户，既要维持老用户的日常维护维修，还要保证新用户安装的各个环节，是不容易做到的。因此，圣象倾力打造了拥有 1 万多人专业持证安装团队，以按照国家标准进行安装、验收作为圣象服务标准化的基础，确保相同标准的辅料、测量、地面前处理、施工工艺，无论客户在哪里，得到的服务都是完全相同的。

为了实现服务标准化，圣象对客户信息系统也下了一番功夫，通过这一精心缔造的系统，圣象可以掌握客户产品服务的全部环节，信息

系统还会发出提醒，定期执行售后服务的相关环节，例如通过客户回访，了解产品安装后的使用情况，及时处理问题，了解家具的摆放情况，引导客户调整不正确的摆放，在采暖季节将到时，提醒客户正确使用地暖。通过这一建立在服务标准化基础上的体系，得以确保圣象管家式服务无时不在身边。

圣象的服务标准化还体现在反应速度上，圣象对产品质量和安装服务统一负责，有标准可依就避免了纠纷，一旦出现质量问题，圣象能在第一时间做出判断，并在第一时间先行赔付。服务标准化对客户而言，还意味着效率最高、支出更低，因为圣象能科学地判断室内安装环境、地面条件，按照统一标准处理地板损耗、辅料用量，每一个环节均按照统一标准，使客户的每一分花费都有标准，有监督。

服务标准化对于企业而言是诚信，更是付出，尽管在服务上投入却不能立竿见影，但圣象始终十几年如一日地坚持着，也正在享受着来自客户和市场的源源回报，也就是服务所创造的价值。因为这种标准而成体系的良好服务是下一次销售前最好的促销，能有效提升消费者满意度和忠诚度，也是树立企业口碑和传播企业形象的好途径！

净水器渐成家装新标配

□本报记者 田松平

本报讯 年初岁尾，许多买好新房正在装修的朋友，往返于各大建材城，都希望赶在过年前能够住上新家。近日，记者走访了市区各大家居建材城，发现大部分装修新房的家庭，都将净水器同厨卫产品一起购买，净水器已经成为许多新家装修的标准配置。

市民之所以青睐净水器，是因为人们对健康日益重视，健康环保是目前市民装修的首要标准，家装健康涉及到方方面面，比如室内空气不达标，装修是否产生污染，家庭饮用水是否清洁卫生等等。饮用清洁卫生的水，是保障我们身体健康的重要条件。日常饮用的自来水虽然都进行了过滤、澄清、消毒等处理，符合国家生活饮用水卫生标准。但自来水出厂后流经漫长的管网，才送到老百姓家中，有些管道年久失修，不仅锈迹斑斑，有时还造成管外污染物渗入，导致水中含有过量的细菌、病毒、漂白粉、有机物、重金属、放射性物质等各类有害物质。此外，随着人们生活水平的提高，自来水中难闻的漂白粉味道和水垢问题也被很多家庭不能接受。

为了有效解决这些问题，净水器应运而

生，并且已大步踏入我们寻常百姓的家庭。北方的水质较硬，硬水对人们的身体健康有较大影响，而且自来水在输送的过程中容易造成二次污染。到目前为止，平均每个月净水器销量上升了 50%，很多年轻人在装修新家的时候都会在家里安一台净水器，解决水质过硬的问题和二次污染的问题。

其中，“技术派”净水机当属九阳冰蓝净水机所采用的全球第五代净水技术。冰蓝五清净水专利技术(PNP)是当前国际市场上主流的净水技术。它选用高品质滤芯，超压缩 PP 棉、日本可丽活性炭、韩国超滤膜、美国陶氏 RO 膜、独家深海矿化滤芯，几乎囊括了目前市场上所有的水处理过滤净化体系，能够有效滤除水中杂质、细菌、病毒、有机污染物、重金属、水垢等有害物质。

据悉，九阳采用的这一专利技术源自韩国 Picogram 在中国的唯一授权，而净水机在韩国的普及程度已经超过了 90%，并广泛应用了该技术。同样，应用该技术的北美 Watts 公司净水产品在北美市场也拥有 40% 的占有率。记者在市区文明路北段看到，一整套九阳冰蓝净水器仅需要 2999 元，同时开展多项优惠活动，这受到了许多市民好评。

惠达卫浴 新年新挑战 追求更完美

□本报记者 徐如景 田松平

本报讯 国内最大卫浴企业，同时也是该行业唯一国家住宅产业化基地企业的惠达卫浴股份有限公司，1月8日，在惠达陶瓷城举办 2013 年度经销商年会。周口惠达卫浴专卖店付经理和其他外地经销商一样，汇聚到这里，共商惠达新的发展大计。

本次公司年会主题确定为：新时代，新挑战，新辉煌！惠达卫浴产品种类达

2000 多种，其中，洗面器、座便器等陶瓷洁具年产量为 900 万件，共有 17 条天然气隧道窑生产线。此外，惠达还拥有墙地砖、浴室柜、五金龙头及配件等卫浴家居配套产品。

惠达卫浴以“创意·品位·生活”为理念，以成为“全球最优秀的卫浴品牌”为目标，不断创造出具有卓越功能和可靠性的环保、时尚产品，为客户带来高品位生活享受。多年来，周口惠达卫浴专卖店凭着经营高品质的惠达卫浴产品，加上专业售后服

务团队，在我市形成良好的口碑。面对近年来的楼市调控加码、建材寒冬来临等一连串的外部重磅利空袭来，周口惠达卫浴却能一直保持逆势飘红，稳步增长。

如今，该店更有一支技术熟练、熟悉产品特性的数十人安装团队，可以最大限度地保护客户的利益，做好售后服务工作。同时，惠达也积极做好产品售后跟踪工作，定期联系顾客，定期上门服务，确保早已是市民家喻户晓的产品更好地满足消费者的使用要求。

英皇厨卫销售火爆

本报讯 最近，我市恒丰建材城内英皇厨卫专卖店依然销售火爆，和元旦假期热销的场面没有两样的情景让店内几名员工忙得不可开交。

随着人们生活水平的日益提高，人们对厨卫的要求也越来越名牌化、系列化，特别是对油烟机、燃气灶、热水器等厨卫电器的需求更加明显。

厨卫负责人表示，进入冬季以来，来选购厨卫产品的消费者特别多，尽管如此，他们依然坚持服务至上、信誉第一的经营理念，确保消费者随时买到称心、质优价廉的产品。

(周强强)