

幸福的家 博洋生活

——宁波晚报小记者 走进博洋家纺

编者按 博洋家纺是我市一家专门为每一个家庭提供温馨家居产品的著名品牌公司。宁波博洋控股集团有限公司和本报《小记者周刊》联合推出“幸福的家·博洋生活”系列活动，希望通过小记者的亲身参与和体验，为博洋家纺的产品设计提供一个更加符合低龄客户需要的支点，也让小记者自身能在参与中不仅锻炼能力，更成为推广博洋家纺以幸福为关键词的产品美学价值观的小使者。8月13日，20名宁波晚报小记者走进了博洋集团总部。



8月13日，20名小记者走进博洋家纺采访，感受我市著名品牌公司的独特魅力。

▲8月13日早上，我们小记者来到博洋家纺总部参观。

一位阿姨带领我们参观各个部门。每个办公室都装扮得春意盎然、各具特色。阿姨告诉我们，他们每个月都会评比一下谁把办公桌装饰得最好。阿姨带我们来到5楼电梯口，一张具有田园风光的画展现在我们眼前，一个沙发放在地上，随意而不失优雅。一条床单很随意地搭在沙发上，让人感觉有家的温暖。我发现几乎每一层楼都有一两个这样“家的装饰”。

参观完公司，我们来到6楼会议室进行采访。营销中心的任总来到了会议室，有一个女生举了手，她的提问是：“被子上的花纹是怎样印出来的？”“这位小记者提出的问题非常专业。”任总说道，“花纹分为三类——印花类、提花类和工艺类。印花类都是用染料染上去的，那些染料都是环保、无害的染料。提花类面料的花纹具有凹凸性。另外就是工艺类的花纹，例如行缝、绣花。”任总的回答让我们都很满意。又有一名男生举了手，他说：“为什么当初选择家纺行业？”任总想了想，回答道：“以前家纺企业在中国竞争少，人们需要服饰比需要家纺更多。但是现在，家纺在上升，因为家纺与人们的生活息息相关。”经过前几个人的大胆提问，我也举了手。我用响亮的声音向任总提问：“博洋家纺销量最好的是哪一天？”他说：“2012年11月11日，博洋控股集团参与淘宝商城的购物狂欢节促销，有效订单突破1亿元。”

我想，因为博洋的产品这么美、这么环保才会卖得这么好的吧！

镇明中心小学404班小记者 吴佳颖(证号01696)

▲在博洋家纺公司里，我们首先见到了市场总监任总。他介绍说，之所以选择家纺有三点：第一，它和人们生活息息相关；第二，家纺受国外产品冲击比较少；第三，人大约有三分之一的时间是在床上度过的，中国人一年对家纺的需求量大得和一年的服装需求量是一样的。博洋家纺公司前身是永丰床上用品厂，现在在全国有500多家门店，遍布中国大陆300个城市，年均销售收入更是遥遥领先。

接下来，轮到我们小记者提问了。在我之前，已经有几个人提了不同的问题，任总耐心地一一作了回答。我颇有范儿地问任总：“我来自镇明中心小学，我的问题是：一床这么精致的被子是怎么做好的？”任总自信满满地回答：“我们公司向来以三条原则来制作产品，比如我们做的羽绒被，这些羽绒都是经过了7次漂洗，不添加任何化学物品的，先充进羽绒袋里，再充进被套中，产品品质层层把关。”我想，这里制作还挺认真的，一点都不掺假，这大概是博洋家纺能够家喻户晓的最好理由吧。

镇明中心小学401班小记者 谢楚宁(证号07016) 指导老师 杨蓓蓓

▲宁波晚报小记者工作室要举办“小记者参观博洋家纺活动”，由于家中的许多床上用品都是博洋的，因此我对这次参观充满了期待。

到达参观地点后，企业人员带领我们参观了博洋家纺总部的核心部门和相关产品展示区。给我留下较深印象的是办公室中生机盎然的盆栽和各种鲜活精美的装饰。我猜想能布置出这么优美舒适办公环境的人，一定也能设计出优秀的家纺产品吧！

在随后专门为小记者举办的新闻发布会上，我向公司营销中心的任总提出了我的问题：博洋家纺实体店销售和网上的销售，价格是如何定位的？任总稍加思考后，仔细地回答说，博洋家纺的产品在网络销售上表现得十分优异，因为许多年轻的顾客更加喜欢在网上购物。但是，还是有相当一部分顾客，特别是中老年人，注重实体感受，而这点只能在实体店中才能解决。总而言之，在线上拼的是价格，而线下则依靠服务和品质。不过，也许在不远的将来，线上与线下会合为一体，可以在线上购买，再到线下去感受、领取，让两者完美结合，更好地为顾客服务！

我也期待在不远的将来，随着电子技术的发展，我们的电脑能够实现4D效果，在家中，通过电子数据的传输，顾客就可以真切地感受到博洋家纺产品的品质，实现完美购物！

惠贞书院404班小记者 徐天宁

▲走进博洋家纺马园店，我就看见了一种名字叫水沐花色的床单，它的面料是活性斜纹印花，上面印了很多漂亮的花朵，十分浪漫。我又看到了叫紫虞香的床单，它的面料是缎纹印花，紫色上面印着五彩缤纷的花朵，让我感到很高贵。除了这些，我们还看到了金甸、阑韵芳等各种床单。看了这么多博洋家纺用品后，我有一种奇妙的感觉：红色的床单让我感觉到了婉约大方之美；青色的床单让我感觉到了青春活力的存在；白色又有点黄色的床单让我感觉到了寒冷冬天里的一股暖意……

鄞州宋诏桥小学303班小记者 夏雨萌(证号28407) 指导老师 李莹莹



营销中心总经理接受小记者采访时，对孩子们精彩的提问大加赞赏。



小记者被博洋宝贝展馆的儿童产品所吸引。



小记者在博洋家纺马园店参与实践活动。



小记者参观博洋家纺总部。

本版摄影 王景波

▲我们小记者参观了博洋家纺公司市场营销部、设计部、总经理办公室、墙文化、休闲吧……办公处角角落落的大小盆栽让我们感觉空气好清新，如同走进植物园；走道墙壁上美妙的花卉图案则让我们感觉如沐春风，似乎走进花海；而总经理办公室，窗帘和沙发的设计大胆奔放，色彩缤纷绚烂，感觉温馨、舒适而美好。这哪是办公室，这简直就是一个家！墙上文化也是博洋的一大特色。主题墙的一面贴着博洋举办的各种活动照片，如招聘会、洽谈会、庆功会……记录着博洋的发展；另一面则贴着员工的生活照，记录着博洋人工作外的一面。站在我旁边的小不点儿忍不住嚷嚷起来：“这儿的工作环境忒好了！我长大了也要来博洋上班！”

精致、健康、时尚、舒适，这是博洋家纺的品牌定位，这也是博洋人对工作和生活的态度！

奉化锦屏中心小学303班小记者
袁露熙(证号30201)

▲让我最感兴趣的还是博洋宝贝，真是琳琅满目，看得我眼花缭乱。棉被上的图案色彩丰富多彩，有温馨的紫色，上面印着精致的花纹，真使人赏心悦目。还有那清新的蓝色，如同一片蓝天。我最喜欢的是一条粉红色蚕丝被，上面印着一只形象特异的美羊羊，此刻我真想躺上去好好享受一番。还有一条蚕丝被上印着一只可爱的泰迪熊，只见它胖乎乎的脸蛋真是惹人喜爱呀！更逗人的是它还戴了一个蝴蝶结，非常卖萌！这样的儿童被能不喜欢吗？

鄞州宋诏桥小学304班小记者
夏雨昕(证号11192) 指导老师 李菲

▲到了博洋家纺公司营销部，我们简直看花了眼。风趣的装饰，高端的沙发，美丽的员工办公室，构成了一道道独特的风景。走到休息室，墙上还贴着很多活动照片，一块展板上写着各项取得的荣誉。听介绍说，博洋家纺在全国家纺业排名第四。我脑子里突然冒出一个问题：博洋家纺在家纺业脱颖而出的秘诀是什么呢？带着这个问题，在采访环节我向营销部的任总提出了疑问。任总做了详细的解答。他说企业总经理曾说过这样一句话：我们宁做小池塘里的大鱼，也不做大池塘里的小鱼。所以博洋家纺把主要精力都聚焦在了浙江这块土地，通过不断的努力，获得了家纺业的成功。另外还有一个原因，博洋家纺招聘了很多人才，让这些人才扎根在此，为品牌奋斗出力。

鄞州区实验小学403班小记者
张子涵(证号29146)

▲我们参观了博洋家纺的各个部门，到了6楼视频会议室，等待采访营销中心总经理任宇。一开始，只有一两个人举手提问，后来举手的人越来越多，问的范围也越来越广。有一个小记者问：“线上和线下的产品价格不同，是否会导致线上与线下不平衡？”“你们给产品定价的标准是什么？”任总都详细作了回答。我也举了手，问任总：“全国共有几家博洋家纺门店？”任总说，博洋家纺覆盖全国300个城市，共有500多家门店。我在想，那么多店可以赚很多很多钱吧！采访完后，我们就去参观博洋宝贝。博洋产品区里面的儿童家纺琳琅满目，各式各样，有海绵宝宝、喜羊羊、红太狼……其中，我最喜欢的就属泰迪熊了。

在博洋家纺集团参观结束后，我们要去博洋家纺的门店马园店参观了。店长阿姨热情地向我们介绍了博洋家纺的产品，还教我们铺床单、套枕套，并且举行了一场套枕套男女PK赛……

海曙中心小学305班小记者 金宇轩(证号01320)