

# 家居设计

## 雒岩：尊重设计的语言



**雒岩**  
现任宁波优家雅居软装设计总监  
中国软装协会会员

和想象中的设计师感觉差不多，雒岩一袭简约素净的T恤，浅浅平平的语调，浑身上下透露着艺术家的气质。跟他聊天后发现他还有更加豁达的一面，每每讲到深入处，他会点上一根香烟，冥想一会。当问及他在软装设计中最重要的元素是什么时，他认真地说道：“在我看来，软装设计就是要记住设计的语言，尊重建筑，尊重业主，结合客户所愿所想，将设计师头脑中的意念，设想用实物来实现。”

### 从少年顽童到软装设计师

与很多从事艺术行业是受家庭环境影响的人不同，雒岩走上艺术之路完全出于自身对艺术的热爱。他出身于一个严谨传统的军人之家，却出乎家人意料的从小就对绘画深感兴趣。怀揣着对艺术的喜爱，从懵懵懂懂的在画纸上涂抹，到确定报考西安美术学院决心，至此走上了艺术之路。

若要谈到如何进入软装行业，雒岩会提到两个人的名字，来自日本的原研哉及台湾的陈伟明老师。那本原研哉所著的关于软装艺术的书籍成为了开启雒岩对于软装王国探究的钥匙，而数年前在西子湖畔的一段初遇台湾室内软装大师陈伟明的奇妙经历，更是让雒岩坚定了进入软装行业的信念，学会通过设计去表达内心的艺术追求和领悟。

### 以原创设计为准则

对于一般简单的灯饰店、纺织品店并不能叫

软装，因为它们都只是单独存在的。于是就孕育了软装师的行业，他们把各个点贯穿成线，所有线布置完全就成了面。雒岩认为，现在软装的目的不再是简单地为了能居住或者仅仅舒适，而是已经成为一种品味和文化，它能让人一眼窥探出房子主人的生活质量和性格嗜好。

如同结合了原研哉的艺术设计精髓和陈伟明精心的教诲，雒岩的设计呈现出独特的原创风格。他时常不厌其烦得亲自打造多件独一无二由自己设计的家居物品摆件，只要看到由他独家设计的摆件，就能感受到前卫简约的原创风。

从业主的内心出发就是雒岩恪守的工作原则，当进行软装设计时，他在尊重业主个人喜好的同时，找出不协调的因素，把它变得与整个住宅相融并协调。“我在软装设计之前，会咨询业主对于颜色的喜好、装修整体感觉、生活习惯和现有的物件等，综合考虑后量身定制方案，去粗取精，不协调的因素也可能通过妙笔变换另一种风格，使其适应大环境。最后在完成总设计后再摆放上几件我亲自设计制作的摆件，从而起到点睛之笔的作用，去烘托整个软装的风格。”

### 传递工业设计的精神

虽然已经在软装界成功闯出一条属于自己风格的路，但雒岩并不仅仅满足于此，专注工业设计

风格，继续空间艺术是他一以贯之的梦想。如今他和合作伙伴一同在西子湖畔进行一家咖啡馆的设计工作，在这家咖啡馆的室内设计中他运用了中国的丝绸、织锦等传统布料，并点缀西湖电视机等旧物烘托氛围，当被问及为何在没有过多预算情况下依然如此投入创作，雒岩由衷地说：“民族工业、西湖寻梦，只是想打造一个能够实现自己艺术理想的作品，通过它向大家传递工业设计的精神！”雒岩认为，既要兼顾生活的意义与实际功用，更能够通过艺术化的方式来诠释的才是完美的室内软装设计作品！

文/蒋丛超





## 德克德家家居广场

28881888



## 迎战双十一 国美为消费者打造全新购物体验

### ——宁波浙国美电器有限公司总经理朱小兵谈“颠覆日”促销战略

双十一电商争夺战即将打响，国美电器公布了以“颠覆日”为主题的双十一促销战略。近日，在专访宁波浙国美电器有限公司总经理朱小兵时，他给出了“颠覆”的由来：“颠覆”送货慢、“颠覆”安装迟、“颠覆”次充好，以“颠覆乱象”的姿态打造属于国美的双十一购物体验。



#### 国美推三大“颠覆”措施 整顿提高零售行业门槛

为了避免因物流压力大对消费者造成的体验不足，国美电器在今年双十一期间提高行业服务的门槛，给消费者一个舒适的购物体验。国美“颠覆”送货慢、“颠覆”安装迟承诺：如货品送抵时间与消费者约定的送货时间前后相差两个小时，配送人员将现场赔付11元。同时，国美还进一步承诺送装同步，前后超过两个小时安装，国美承诺再赔11元。

另外，朱总透露，今年活动期间，国美将延续以往的真机展示和实际操作相结合方式，“颠覆”以次充好，增强卖场与消费者的互动感，消费者可以零距离接触并试用想购买的商品。

#### “颠覆”线上线下价格 推出无定价销售策略

国美在今年双十一期间，推出了一项重磅策略，誓要“颠覆”线上线下价格。消费者仅需凭其他商家广告报价前往国美任意门店，国美就将在广告报价的基础上，至少再降11元出售此商品，国美此项措施最大的亮点在于“无定价”销售，杜绝了因价格问题而损害消费者的利益。

朱总说，颠覆式低价的背后，是国美在家电零售业28年的发展和积累，也是国美硬实力和软实力的彰显。国美每年拥有千亿级采购规模，依靠规模优势，保障了在采购价格方面的优势；同时，随着消费环境的变化，国美开始转向以消费者需求为中心的客户经营的零售发展阶段，大范围地采用一步到位价、包销定制、反向定制等采购模式，夺

取国美在商品定价方面的话语权。

#### “颠覆”传统营销活动 国美联手滴滴、微信卡包送大礼

除推出颠覆性的“无定价”销售策略，国美还在本次双十一活动中，联手滴滴打车和微信这两大时下最热门的手机APP软件，为消费者带来更多优惠福利。

朱总最后表示，每一个行业都拥有一定的门槛，这种门槛不经历一定时期的发展和沉淀，很难形成专业化和流程化。国美在大家电3C领域发展了28年，从商品到价格，从配送到安装和售后，国美拥有一套专业的供应链体系。无论各商家如何兴奋，零售业最终要回归零售本质，只有全面满足消费者需求，才能在浮云过后，真正赢得、占有消费者的心。

记者 徐若晖



## 华生香江家居

HOUSING HEUNGKONG HOME

www.nbhshome.com

活动细则详见商场活动海报！

# 家具建材

# 年惠放价 50%

**12月6日-7日** 政府搭台 华生补贴 年度满赠 没有更大！

**送** 金碗

**降** 5%

**抽** iPhone6

买建材 家具即送金碗  
年度满赠 没有更大！

凭【年惠卡】  
建材家具 成交价基础上再降5%！  
优惠力度 没有更大！

消费即可参与  
百万金碗，iPhone6抽送  
中奖几率 没有更大！

扫一扫



微信报名有礼！

地址：江南路 梅墟向东5分钟

【年惠卡】抢购热线 | **8616 3552**

营业时间：周一至周日9：30--17:00

乘车路线：公交车753/754/783到华生国际家居广场站 755 石桥站