

设计师巧妙改造布局 拥有超大客餐空间

本案信息

户型:两室两厅一厨一卫

建筑面积:106平方米

设计风格:现代简约

业主情况:本户型是由吴女士的儿子一家三口居住,为了让他们居住更舒适温馨,吴女士决定将此户型通过设计师改造来满足儿子一家的需求。他们希望设计师可以合理分配空间,既保障各自的居住空间互不打扰,又能提升空间舒适性。

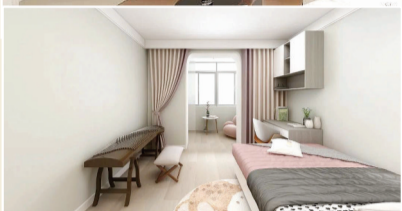
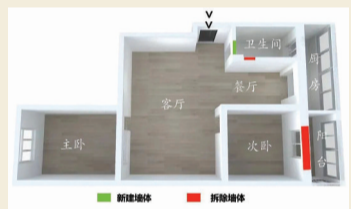
经过与业主深入沟通,并了解业主需求后,设计师将本案定义为现代简约风格。

本案改造难点

玄关狭小且紧挨卫生间,难以设置储物柜;餐厅空间狭窄,难以放置双开门冰箱;10平方米儿童房难以满足双人床和乐器同时摆放。

本案改造重点

经过设计师规划,入户门右手边设计定制玄关柜来扩大储物空间;其次改变卫生间入口方向,方便如厕避免尴尬;设计师巧妙利用客厅收纳柜一分为二划分客厅、餐厅;为增加主卧的空间,将主卧与阳台之间的窗户改为垭口;将阳台纳入主卧空间。



本案设计重点 客厅

本案采用木地板通铺,使各空间连成一个整体,视觉上扩大空间面积,同时将客厅一分为二。利用高矮组合柜打造隔断,作为电视背景墙使用,既能缩短视距,又能扩大储物空间。

软装上选择当下流行的棉花糖沙发,更符合年轻人的审美,圆形茶几组合搭配圆形地毯,为空间增添温

润柔和的感觉,灯具采用艺术造型的吸顶灯,既不会压低层高,又能使光线分布更加柔和。

餐厨区

客厅一分为二后将餐区设置于此,靠墙设置组合收纳柜,中间设置隔层可充作餐边柜使用,双色餐椅搭配和谐,为简约的空间增添一份时尚感。

厨房采用独特的灰绿色橱柜,搭配黑色把手经典不过时,沿窗设置备菜台,超大操作空间即使多人下厨也不拥挤。

卫生间

卫生间靠墙打造通顶置物柜,搭配开放式置物各部分格,日常和囤货物品尽可分区收纳,钛镁合金玻璃门代替传统木门,无需担心湿气侵袭。设计师还利用玻璃隔断代替淋

浴房,打造出干湿分离的空间,增加了使用面积。玻璃隔断百叶窗的选择既保护了居者隐私,又能保障采光和通风,一举多得。

主卧

主卧采用米灰色系尽显简约大气,沿窗设置矮柜,搭配软垫打造飘窗,兼具储物与休息的双重功能,顺势延伸化妆台,满足女主人的梳妆需求。

次卧

次卧作为儿童房使用,定制1.5×2米榻榻米,即使长辈留宿陪伴也有足够的空间,还可以享受舒适睡眠。

为增加次卧的居住空间,将次卧与阳台之间的窗户改为垭口;将阳台纳入次卧空间。利用沙发椅和小茶桌打造出休闲区域,孩子拥有自己的小天地,可以在此读书娱乐,床侧放置古筝,满足孩子的兴趣爱好。次卧的多功能区域设计既满足老人陪伴孩子的需求,同时,孩子还可以有自己的玩耍空间,享受无忧快乐童年。

新报记者 夏萍

本案例图片由力天装饰提供

四大计划 五大升级 苏宁易购让利千万消费者

苏宁易购618省钱风暴

暨618看北区苏宁易购发布会

中国·北京 2023.6.6



6月6日,“苏宁易购北区618省钱风暴发布会”在京召开。苏宁易购北区“618”将聚焦“四大计划”,实现“五大升级”,通过线下场景拓展、服务优化、直播购物、家电购物优惠等多重举措,助力用户“家消费”在实惠中提质扩容。

“四大计划 五大升级” 促家消费“提质扩容”

随着实体消费加速回暖,家电消费新趋势不断涌现。数据显示,苏宁易购全国门店客流同比提升147%,家电“一站式消费”订单量同比增长132%,万元以上品质家电销售同比增长103%。今年“618”,线下实体持续走热,家电消费在各类优惠活动带动下不断升级。

为了满足不断分层分级的用户消费升级需求,苏宁易购北区今年“618”推出“加速实体零售布局”“大件送装一体、同城30分钟达、全网比价贵就赔、全程省心购四维一体服务”“直播购物补贴”“万台干衣机免费试用”四大计划,聚焦消费者需求,让利于千万消费者。同时,苏宁易购将在消费者体验方面,实现“活动升级”“场景升级”“服务升级”“速度升级”“保障升级”,优化消

费者体验,助力行业消费提质。

加速实体零售布局 打造多场景的购物体验

在本次“618”电商角逐中,苏宁易购凭借双线融合优势、尤其是线下超万家门店的“逛购体验”,成为“618”“家消费”的首选渠道。“618”期间,苏宁易购加速实体零售布局,北区范围6月将新开74家门店。新店的布局对消费者来说更聚焦“家庭场景解决方案”,深化家电、家装、多元服务融合,让消费者体验“一站式置家”。

北京苏宁易购总经理郝嘉在会上表示:“实体店参赛‘618’已成为风潮,这也是苏宁易购的独特优势之一。苏宁易购拥有丰富的线上线下渠道,可以满足不同消费群体的需求,可以为消费者体验产品与服务提供更省心、更舒适、更专业的场景。”

多方资源联动 打通线上线下营销全链路

“618”期间,苏宁易购联合美的、海尔、海信、长虹、美菱、博世、西门子、TCL、方太等头部家电品牌,推出“百万台家电免费试用”活动,覆盖空调、冰洗、厨卫、消费电子等核心品类,并针对厨房空调、新风空调、除菌冰箱、洗碗机、干衣机、智能门锁等新趋势产品,推出最长180天免费试用、不满意无条件退货退款服务。“618”期间,苏宁易购联合运营商,推出买电器3C产品赠送家庭宽带、宽带提速活动。

同时,苏宁易购还将携手品牌厂商,打造“超级低价”活动,推出超100款特价家电,并联合各地政府、银行等合作伙伴加码“政企厂银”四重补贴,叠加预存满减、套购返券等多重优惠。为了辐射更多消费者,苏

易购大力加码渠道合作,深化与美团、饿了么等本地生活平台的战略合作,发力即时零售,全面提升同城配送服务效率。据了解,苏宁易购将在全国超150个城市,联合合作伙伴针对手机、电脑、数码推出至高400元补贴。

在“用户消费升级”大趋势下,绿色化、智能化、高端化、品质化一直稳步推进,这也推动家电市场从“渠道驱动”转换为“用户驱动”。

作为一个专业的家电购物平台,苏宁易购深耕消费者需求,以“618”为契机,加速零售服务商升级,夯实商品供应链与本地化零售运营能力,持续携手生态合作伙伴,提升产品力、价格力、场景力、服务力,满足用户“家消费”升级需求,携手各方合作伙伴,探索家电家装行业进阶新趋势。

新报记者 夏萍
图片由苏宁易购提供

