

“关注居家采暖”系列报道之十

家庭供暖系统也要“年检”

“只用了两个采暖季,供暖管道就渗漏水,客厅和主卧的木地板泡水变形。让当初安装的供暖企业来维修,却要收费。”日前,卫岗美林苑小区吕先生打进快报《居家》编辑部热线,反映供暖售后服务不到位的问题。目前,随着南京家庭采暖高峰期的到来,不少供暖售后服务缺位的情况不断暴露出来。在本期的报道中,《居家》记者再次就家庭供暖设备的售后保养问题采访了相关专业人士。

供暖部件一年检一次

南京志佳冷暖设备公司总经理张应志介绍,锅炉是整个供暖系统的“首脑”部件,在欧洲普遍能使用15-20年,在中国商家一般承诺能使用10-15年。若锅炉能够进行定期的维护和保养,使用15年以上应该不成问题,其他还看锅炉的外部条件和使用情况。张应志指出,锅炉的维护保养一般为一年一次,应由专业的供暖企业来“体检”,维护内容主要有:清洁燃烧器、喷嘴、热交换器、风机及文丘里管;检查及清理点火电极;清洁燃烧室灰尘和积垢;检查清洁温度传感器、安全阀等组件;清洗副板,检查热水最小启动流量;清洗水系统的垢渍和污物;检查清洁燃气阀,检查及调节二次燃气压力至正常值;检查安全装置。还有,堵住烟道看火焰是否熄灭且有保护;检查膨胀水箱压力;全面检查测试锅炉燃烧情况。

保养不能找“游击队”

江苏科宁舒适家居系统集成公司副总经理吴志元认为,供暖系统定期的维护保养可以延长各部件使用的寿命,提高工作效率,减少故障发生率,有利于系统正常安全运行,尤其是已经运行两年以上的设备。在春季不用取暖时,

用户可自行将暖气片中的水放掉,并注入新的水。将进水开关打开,在压力加到2时关闭(压力不要超过3);打开最后一组暖气片的泄水阀,系统内的脏水会流出,等“脏水”流干净以后,关闭泄水阀,第二次打开进水开关加压至2或3。最后把卸水阀和进水阀同时打开,直到彻底冲洗干净为止。冲洗完毕后,加满新鲜的软化水,压力至1.2就可以了。秋天和入冬时要再进行一次冲洗和换水,但加压一定不能超过1.5,压力过高时可打开泄水阀,放出一些水就行了。吴志元说,这些都是很专业的维护,不能随便找“游击队”。

管道维护要防患于未然

“供暖管道使用年限在不同温度、压力下有极大差别。”志佳冷暖设备公司总经理张应志介绍说,目前大多厂商虽然质保50年,但市场销售的管道从研发算起也没有50年,都是理论数据,而且一旦漏水,厂商很容易把原因推到安装或使用的责任上。

目前热水地暖系统选用的管道大多是整盘的塑料管,由于整盘塑料管在地暖工程的中间部位回转时,施工难度较大,容易导致管材死折,死折后如果不及修复,会导致该房间不热或爆裂渗漏水发生。张应志认为,供暖管道是

属于隐蔽工程,虽说不需要多少保养,但之前的管道品牌和

施工队的选择很重要,要防患于未然。

■相关新闻

志佳为客户建VIP档案

近日,记者走访时了解到,志佳冷暖为每位客户都免费建立了VIP档案,并坚持长期回访,在最快的时间内解除客户供暖系统问题。据了解,志佳冷暖的工作人员二十四小时接听服务电话,对市区内用户保证二十四小时内上门,外地项目当日报修,次日上门。

科宁巨资打造售后团队

江苏科宁供暖日前投资200万元,为的是培养一支技术过硬的售后服务团队。对此,企业董事长王宇彤表示,与许多同行不一样,科宁舒适家居一开始就致力于服务为王的理念。科宁贴身顾问式的设计,以及施工和售后服务都能得到广大客户的认可,得益于高素质的团队。

海森供暖超市明白白消费

数十种款式的时尚锅

炉,近百种散热片以及各种材料组成的管道展示在店面中,为现代居家采暖量体裁衣,任消费者选购。记者日前在海森供暖企业采访时了解到,为了让消费者“一站式”选购到自己满意的供暖系统,海森于近日推出供暖超市,所有的产品明码标价。同时,有专业的供暖专家现场解答有关采暖的知识。

洛卡第三个直营店开业

12月6日,洛卡供暖第三个直营店——红星美凯龙卡子门店开业,标志着这一来自欧洲的著名供暖品牌开始了厚积薄发的新一轮市场冲击。据洛卡供暖中国区总经理耿美萍介绍,供暖系统的新普及时代已经到来,洛卡供暖一直坚持做好方便消费者、服务消费者。明年,在南京市场上洛卡供暖的第四、五、六店将开门迎客,更方便广大市民的选购和售后。

快报记者 陈勇民

志邦厨柜淡季里的一把火

12月6日,红星美凯龙卡子门店盛大开业,作为第一批进驻的商家,志邦厨柜精心打造一场团购会,两天共签约70个客户。

据介绍,志邦厨柜的这次团购活动推出了“双重返现”,参加游戏还能100%拿到礼物或者优惠。“那两天的人气一直很旺,第一天共签了38单,第二天签了32单。”志邦厨柜的负责人郑后权告诉记者,志邦厨柜每年都会回馈消费者,为消费者推出实实在在的促销活动,“如今

市场低迷,志邦的销售量能够逆市走红,并取得与去年同比增长的骄人业绩,靠的就是口碑和品质。”

据了解,志邦厨柜在南京市场成功运作近6年,在南京赢得了相当一部分消费者的青睐和良好的市场口碑。“志邦厨柜在红星卡子门店的店面有300多平方米,是继江东门金盛装饰城后打造的又一个全新的形象展厅。”郑后权介绍说,这个店面汇集了志邦当季最新最流行的系列产品。 袁阳

明天去辰龙广场抢购地板

为庆贺柏林地板超市辰龙广场店即将乔迁入驻江东门金盛店,明天辰龙广场店将举行一场“岁末好地板狂抛”活动。据介绍,十余款实木地板将清仓限量底价特供,最低每平方米119元起售,所有限量地板消费者先

到先得。据了解,明天的活动现场,超市内东欧桦木地板限量600平方米特供,每平方米以119元底价抛售;龙脑香限量30平方米特供,叫价更是低至每平方米168元;圆盘豆每平方米208元,限量60平方米。陈勇民

爱诺法赛明唱“冬季恋歌”

爱诺法赛地板“冬季恋歌2008”,将于明天在金盛国际家居江东门广场中央大厅开幕。据了解,在活动现场,爱诺法赛地板所有产品都将在原有销售底价的基础上,再以超大的折价登场,让利幅度之大将是本年度南京地板市场少有的。主办方还特别买断了厂家数十款实木地板,

将以绝版特价推出。为了答谢南京消费者长期以来对爱诺法赛地板的支持与厚爱,所有在明天订购地板的客户,都将有时尚家居礼品相赠。据介绍,本次活动前期已向南京地区的百名客户发送邀请函,这些客户凭邀请函还可抵用100-200元的现金。 陈勇民

惠尔木业爱心感动消费者

前天,苏北赣榆县建材城惠尔地板门市部被消费者挤得水泄不通,当天签下163单。消费者表示,富有爱心的企业,其产品质量肯定不会差。原来,惠尔地板为当地一位患重病的普通市民捐款,这一爱心举动感动了赣榆十里八乡。据介绍,赣榆县城的

葛女士不幸患了骨髓肿瘤,生命垂危。惠尔木业江苏市场部经理朱万健得知这一情况后,带动全体员工自发向处于困境中的葛女士捐款。惠尔木业总经理邵旭强个人拿出三万元。最终经统计,惠尔木业全体员工自发捐赠给葛女士共46200元。 陈勇民

相约倒计时 幸福就在「明天」 2008.12.13 农历十一月十六 不见不散

ANOfloor 爱诺法赛地板年度倾情钜献

冬季恋歌2008

2008 Winter Love Song

与您相约: 2008年12月13日 金盛国际家居(江东门店)建材广场 负一楼爱诺法赛水晶之城

强化地板 限量特供 **49.00**元/平方米
实木地板 买断特供 **119.00**元/平方米

只要你想,就能得到 我们工厂买断直供