(上接B17版)

[原因调查]

非经营不善？业内传豪赌惹祸



专卖店展厅已被严实地围挡起来

业内人士透露，意利宝瓷砖1998年落户南京，生意向来不错，尤其2005到2007年，每年销售额都在500万元左右，2008年开始业绩有所下滑。那么，业绩下滑到底是不是老板吕晓毅跑路的根本原因呢？

某大型装饰公司知情者称，该老板除了做意利宝瓷砖之外，还代理了某品牌卫浴洁具，由于该卫浴品牌本身不具备市场优势，销售手法单一，渐渐进入困境，资金缺口扩至400多万。

但这个说法显然不能令业内更高层级的圈内人士信服。“400多万对吕晓毅来说，怎么也不可能落到这步田地，”在意利宝业务员小傅看来，生意不好的说法并不成立，“去年全行业形势已经开始下滑的情况下，我们整个团队连同专卖店和其他各种渠道，销售总额都有1800万。就在今年事发前，我们3到5月份同期销售额同比去年也还是增加的，单人单月业绩能达到30多万。”

“哪是生意不好啊，是去澳门赌博赌的！”一位业内老总道出原委，“他与另外一位陈姓瓷砖老板是好友，还让陈替他担保向银行贷款，现在这位担保人也替他背了500万的债。”

吕晓毅澳门豪赌巨亏的金额到底有多少？该业内老总称是2000万，而业务员小傅说有几千万。

[幕后花絮]

深情款款 留书妻儿

关于吕晓毅跑路事件，业内还流传了一个段子：说此人临行前连夜修书给妻子，表达他对亲人的不舍、亏欠和悔恨之意，又因不愿连累妻儿，只得远走高飞，且再三拜托妻子好好照顾孩子和家庭。

业务员小傅也说，这次事件对他们来说也太突然，事前一点先兆都没有，“老板一直以来是个很不错的人，带领大家把生意做得不错，也让大家赚到钱了，否则也不会在困难的时候即使不发工资，我们也肯跟着他干。真是太可惜了。”

只是眼下，小傅面临的最现实问题是他失业了，又得重新投入找工作的大军当中。

九牧新品端午节发布

3152元恒温花洒只要1510元

6月22日-24日，九牧卫浴将在金陵国际家居举办一场新品发布惠，届时将在发布惠现场发布一款恒温花洒，以最低的价格专供现代快报读者，除此之外还将有多款秒杀和特价品现场特供。



活动当日，九牧特推出3款特价产品现场进行秒杀

恒温花洒更潇洒

成立于1989年的九牧集团是目前国内大型的卫浴洁具产品制造商和供应商之一，同时也是《陶瓷片密封水嘴》国家标准的起草和制定单位。历经22年的发展，九牧现已成为中国卫浴行业的领跑者，拥有含旗舰店、品牌专卖店、专列区在内的三万多个销售终端。九牧的产品也在不断更新升级，今年端午节，九牧恒温花洒即将正式面市。据了解，恒温花洒为今年来家庭卫浴的主流更新换代产品，使用方便的同时，对老人小孩更安全。

市场上恒温花洒的价格均较高。6月22日九牧卫浴新品发布惠上，消费者只需花上1510元即可拥有市场价3152元的恒温花洒。据九牧负责人介绍，本次活动九牧特联合厂部推出恒温花洒特供价，让读者能够以普通花洒的价格轻松拥有恒温花洒。

抄底价抢购卫浴

除了能够淘到超值的恒温花洒外，消费者在九牧新品发布惠上还能淘到很多抄底价限购产品。活动当日，九牧特推出3款特价产品现场进行秒杀，届时有9名幸运消费者将以69元价格买到633元的毛巾架，5名业主可以用199元买到原价846元的淋浴龙头+花洒套餐，还有1名超级幸运消费者只需花299元就能买到原价2200元的马桶。

没有抢到秒杀产品没有关系，九牧卫浴特别推出涵盖卫浴空间全系列产品的套餐，价格抄底，用史上最低价轻松搞定卫浴空间。套餐内选用产品均为近期畅销款单品，马桶+花洒+卫浴柜+龙头全套只需3480元，比原价7143元省上近4000元，提前拨打报名热线的参与者可额外获赠卷纸架和角阀各一个。此外，凡当日消费满2000元的消费者即可获得抽奖机会一次，大奖有品牌空调、冰箱等。 另外，活动期间，九牧卫浴每天都在神秘时间段里再爆最低折扣。即刻起报名，到现场即可领取九牧卫浴为您准备的精美礼品一份。 （袁阳）

[小贴士] 报名电话：96060 活动时间：6月22日-24日
活动地点：万达广场金陵国际家居1F九牧卫浴专卖店

