# 浅色纯棉家纺产品更有益健康（★）

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-08-06

*第一篇：浅色纯棉家纺产品更有益健康扬州镇业床上用品有限公司 家纺品中最常用的原料是棉、麻纤维、其他天然纤维、涤棉纤维及其他合成纤维。而质量比较好的产品布面平整均匀、质地细腻、印花清晰、富有光泽、缝纫均匀平整。如果产品布面不匀、质地稀疏、花...*

**第一篇：浅色纯棉家纺产品更有益健康**

扬州镇业床上用品有限公司 家纺品中最常用的原料是棉、麻纤维、其他天然纤维、涤棉纤维及其他合成纤维。而质量比较好的产品布面平整均匀、质地细腻、印花清晰、富有光泽、缝纫均匀平整。如果产品布面不匀、质地稀疏、花纹紊乱、缝纫粗糙，则质量难以保证，水洗尺寸变化率、染色牢度不合标。大部分消费者在选择家纺产品时，首选纯棉制品。儿童家纺用品最适合采用的材料也是全棉、素色的。金太阳专家提醒说，在购买家纺产品时，越是自然越是纯棉的产品，对身体越好。在挑选颜色时，最好选购浅色产品，这样甲醛超标、染色牢度不合格的几率会小些。一般来说，选购纯棉家纺品对皮肤无刺激;浅色系产品甲醛超标、染色牢度不合格的几率较小，纯棉家纺用品耐洗耐用，对皮肤无刺激，但是可能会出现缩水。

购买家纺产品时，要注意看产品的包装。例如消费者购买夏季床品天丝和美伊宁丝时，正规产品的使用说明都注明：制造者的名称和地址、产品名称、规格型号、采用原料的成分和含量、洗涤方法、执行标准、质量等级、质量合格证明等内容，且规格型号、采用原料的成分和含量、洗涤方法必须采用耐久性标签。

面对如此众多的产品，建议大家最好选择美誉度高的家纺品牌产品。根据实际情况，考虑是否选择全套的套装;根据经济情况选择家纺产品的档次;再就是考虑与家庭装修风格的协调，结合自己的喜好选择款式及色调。

而在家居装饰中，如果通过我们的努力和改变，尝试着一些精致品的协调搭配，也许会让整个居室焕然一新，如在家中的餐桌有了一张桌布的搭配也会觉得更加完美。但是桌布既然身为桌上之物，就算用餐时再怎么小心翼翼，但总也会出现意外，下面由紫罗兰给您带来一些桌布清洗建议，免除你的后患之忧。

如果个别地方沾染油污渍，可先用牙刷蘸洗洁精轻轻搓擦洗，然后用牙刷蘸清水擦干净，再用一块干净的棉布擦干即可。如果是特殊的怕磨的面料可以用洗洁精轻轻搓洗。洗涤时不宜在水中浸泡太久，大约半小时左右即可。轻柔洗涤，不宜用力揉搓和拧干，可放在洗衣机里甩干，应悬挂于通风处晾干，避免在日光下长时间曝晒，防止褪色。

**第二篇：家纺产品推广词**

家纺产品推广词

1、诗意然，给你一个诗意盎然的家。

2、幸福一生，有你更温暖——诗意然家纺。

3、清新雅然，诗意生活！

4、清新呼吸，温情常在。

5、家的诗意，爱的布置——诗意然家纺。

6、诗意然家纺，爱家的选择。

7、梦般呵护，诗韵天然——诗意然家纺。

8、温馨私享家，舒适艺术家。

9、诗意从床上开始——诗意然家纺。

10、诗意然家纺，夜夜都难忘！

11、诗意然，家的感觉，幸福的味道。

12、温暖四季，诗意生活！

13、诗情画意，居家怡然。

14、诗情画意，自然生活。

15、健康时尚——诗意然家纺。

16、缔造诗意家居新概念。

17、诗意然家纺，带给你家的爱。

18、诗意然给你的不只有温暖……

19、诗意生活馨家纺。

20、诗意栖居，悠然之家。

21、诗意悠然，源于自然。

22、疲了，累了，倦了——诗意然家纺。

23、会呼吸的.家纺，爱微笑的美家。

24、美观大方，诗意盎然。

25、诗意绵绵，家意然然——诗意然家纺。

26、家纺诗意然，相伴到永远。

27、诗意家纺，乐然居家。

28、爱，就够了——诗意然家纺

29、诗意然家纺——让每个梦充满诗意。

30、爱的力量——诗意然。

31、温馨浪漫，诗意昂然——诗意然家纺。

32、诗意然，让回家成为一种本能（诱惑）。

33、有诗意然，家无处不在。

34、诗意然家纺，好梦好诗好家纺。

35、诗意然家纺，爱一个家，恋一张床！

36、我爱我家，诗意然家纺。

37、家纺品牌诗意然，尊贵自然品色调。

38、诗意然家纺，有爱就有天堂。

39、诗意然——如诗如画，高贵典雅！

40、诗意然，爱上一种感觉。

41、如诗如意，安然相伴。

42、一被子，芯享受——诗意然家纺

43、华贵高端，诗意盎然。

44、诗意然家纺：品味诗意生活，享受艺术人生。

45、有爱有家有温暖，常想常伴诗意然。

46、暖心弦，诗意然。

47、给你妈妈般的疼爱——诗意然家纺。

48、一品诗意然，乐享四件套。

49、诗意然，有家就有梦。

50、诗意的梦，怡然的笑。

51、在这里，遇见你最舒适、最温暖的家。

52、诗意生活，悠然家纺。

53、诗意然，梦呢喃。

54、诗意然，悦家丝。

55、诗意然家纺，让我们睡得更好！

56、幸福的绵长，诗意然家纺。

57、诗意然家纺，开诗一样浪漫先河，带家一样扑面温馨，引领高端家纺新时尚。

58、依睡解千愁，学孝有家纺。

59、梦的诗意，睡得自然。

**第三篇：家纺让孩子更快乐**

家访让孩子更快乐

郧县鲍峡镇余家湾小学 刘艳 赵天兵

何玉洋：沉默寡语，有时还忘掉当天的作业。数学成绩较好，对英语一点兴趣也没有，有一定的资质和潜力。

家访目的：了解父母对他的教育方法，改进学习习惯，增强学习兴趣和信心。化解心理障碍。

家访过程：家访之前我和何玉洋有过多次面对面的交流。他上课好动坐不住，还不善于发言。我每次上课都要提醒好几次：有时慢慢走到他身边，敲一敲他的桌子或摸摸他的头。起初效果还不错，没过几天，这招不顶用了。更严重的是他居然和别的同学打架，还把同学的脸抓了几个深深的爪子印。我意识到这个孩子很可能心理上有些解不开的疙瘩。光有老师的督促是远远不够的，于是我选择了一个合适的机会找到他，与他谈了关于坐姿的问题以及他需要改正的一些缺点，谈话时间不长，但他当时的态度却出乎我的意料：他很认真的听了我的谈话，并承诺：“老师，我错了。我一定改正，请您相信我。”说完将头深深的埋下了，眼泪差点都流了下来，当时我几乎是呆住了。几秒钟的沉默后，我说：“我相信你，你一定会成为好孩子。”

之后的几天里，我上课几乎再没有提醒过他，他也没与同学发生过不愉快。我就在心里琢磨，这孩子难道真的改过了？能不能趁着这个机会再鼓励鼓励他，调动一下他的学习积极性呢？带着期待我走进了他的家门。

那天是周五放学后，我骑着小摩托车顺便把他送回家。他爸爸刚从地里回来，听到我的来意，立即将我迎进屋，又让我坐下，又让有些不知所措的何玉洋给我倒水。之后，何玉洋又拿出语文书来读，神情上有些不自然。

他爸爸有些急了，说：“老师，放星期都没好好休息，还跑这么远，不知您有什么重要的事情没有？该不是他犯错了吧？”我让他们父子俩都坐下，说：“孩子这段时间进步可大了。”接着我一五一十地将孩子在校的进步情况简要的说了一下。“毕竟他还是个几岁的孩子难免会犯些小错，知错就改就行。”我把他把别人抓伤一事随便提了一下，并特地交待不要谴责孩子。何玉洋听了我和他爸爸的谈话，心中的一颗石头总算落了地，并要求爸爸留我吃了晚饭再走。我婉言谢绝。

看着孩子快乐的笑容，爸爸说：“老师，今天孩子取得的成绩，都是老师的功劳，真要好好感谢您了。”我说：“怎么就感谢我了，这与你们家长的教育和孩子自己的努力是分不开的。有你们这么通情达理的家长，这么懂事的孩子，我谢谢你们还来不及呢！”

之后的谈话，大都是对我的感激了。趁着高兴劲，我顺便给孩子提了点要求.何玉洋也做了真诚的承诺。听了孩子的话，我还说什么呢。什么也不必说了，只有不住的点头……

孩子后来的学习状态以及思想上的进步可想而知，更可贵的是他已经养成了良好的习惯，找到了自信，学会了团结和友爱。

通过家访，我收效很大，至少孩子们知道了，老师和家长对他们都满怀期望，都会给他们机会，让他们去努力，去发挥。让他们在快乐中健康成长。

师生促膝畅谈 真诚交流：看他多专注

**第四篇：如何做好家纺产品促销活动**

如何做好家纺产品促销活动

家纺作为一类耐用消费品，促销旺季主要集中在劳动节、国庆节和新年前夕，此时正是购物、结婚、乔迁和日常更换的高峰期。我们发现，从家纺促销的形式来看，多采用直接打折促销或买赠促销：“全场7折优惠酬宾”、“买100送\*\*”。类似这样的促销手段，几乎所有的家纺品牌都在使用，这导致了促销活动面临同质化，而且也没有把促销的目的真正体现出来。因为现在多数的家纺专卖店很少正价销售，日常出货价格就在8折以下，所以说单纯通过价格吸引消费者，仅仅只能使一些低端产品的销量有所提升。创意决定效益，因此必须在促销形式上有所差异，才能杀出重围。

作为家纺经销商来说，必须结合产品特点和品牌文化，在合适的时机、合适的渠道，结合当地实际情况进行有节奏、有策略的调整，对促销旺季时段进行有效整合，那么每一次促销活动都将为下一次营销活动做铺垫、做加法。

作为家纺产品的代理商，必须要找到自己促销的核心点，然后紧紧围绕它，体现出自身的优势。要针对自己所在的商圈和步行街进行规划，确定好促销的核心点，这主要要求在形象促销、产品促销、人员促销、广告促销、联合促销和服务促销等方面要有突破，要以点带面，以面带动整体，渐渐形成自己独特的促销模式。

形象促销关键点：让店面形象靓起来

商品60%的价值取决于形象，家纺更是如此，统一的店面形象会很好的吸引消费者眼球，经销商可以一地一策，根据实际情况进行优化。终端的形象布置，作为经销商是大有可为的，终端的形象既要明朗、简洁，又要突出情感的内涵和意境，这样能很快的抓住消费者眼球。经销商可以把一些道具作为辅助陈列，体现独特的品牌风格和意境。

产品促销关键点：细分产品线，区别对待

在做产品促销的时候，一定要把产品分为四类：滞销、断码、换季产品，形象产品，拉动人气产品，利润产品。要利用形象产品，吸引喜新厌旧的高端消费者的注意。拉动人气的产品——要根据以往各种产品的销售比重，制定主打产品作为促销的主要对象（如一些低端产品），拉动日常消费。对于利润产品，要在产品标签上进行重点说明，并告知消费者这是属于限量发售的独家产品，使消费者产生想拥有的想法。价格制定方面，考虑到消费者的心理价位，必须标明原有价格多少，现价多少，而且价格不能是整数，如原价1680，现价998，让消费者觉得比较优惠。如果竞争对手采取同样的策略，那我们可以采取浮动的促销价格策略，如非节假日促销期间，平均77折出货；节假日促销期间，平均75折出货。当然，除了折扣以外，必要的时候还可以赠送一些高价值、高关注度的促销品。

人员促销关键点：为你的顾客提供消费方案

销售，临门一脚看导购。大多数家纺经销商朋友促销时，往往忽视了对导购员的甄选和培养。受过良好持续培训、性格外向的导购员和一般的、极少培训的、不善于与客户沟通的导购员相比，前者的业绩是后者的三倍以上。因此，经销商培养手下的销售尖兵，是提升

销量的有效途径。当然，培训内容也是多方面的，不仅包括品牌文化、产品信息，还要包括导购员的心态和营销沟通技巧。只有以自信、积极、主动的心态，再结合针对性的营销战术和察言观色的沟通技巧，才能保证应对好形形色色的消费者。在做人员促销的时候，切忌只靠嘴说，要引导消费者自己动手、动眼、动感觉去体验产品价值。

广告促销关键点：区域投放选重点

作为经销商，要根据当地的实际情况，进行有效的媒体组合和媒体创新，而不能依赖电视的高举高大，那些广告对促销往往没有什么直接拉动作用。我们可以选择在途经专卖店的公交车上投放车身广告，这样能起到提示消费和引导消费的作用，也是提升品牌知名度的有效途径。另外，还可以选择当地的房地产、家装杂志、广播、网站等进行促销信息的传播。

联合促销关键点：让合作者带着他的客户来

家纺经销商在做促销活动的时候，可以寻找众多的策略联盟为我所用，可以与服装专卖店、婚纱影楼、婚姻登记处、房地产开发商等进行合作，利用他们的传播渠道和客户群，深度开发。当然不仅如此，还可以与家具经销商、家居经销商进行联合促销，在陈列他人产品的同时，选择自己的产品作为形象道具，扩大产品的曝光度。更深度的话，双方可以达成一个合作促销协议，购买一方产品的消费者，如再购买另一方的产品，就可以享受特别的优惠或服务。这样可以充分地利用相关资源，将促销进行到底。值得注意的是，这是一个为了销售的提升，必须长期建设和维护的工作，不能因为一次促销就结束合作关系、被竞争对手替代，而要进行持续深度的互动，利用别人的终端和数据库，四两拨千斤，发挥杠杆作用。

服务促销关键点：做星级服务

家纺促销就是做服务，很多经销商忽略了这一点，这就是为什么半数以上新进入家纺领域的经销商最终铩羽而归的一个重要原因。事实上，一家家纺专卖店要达到持续盈利、收支平衡，需要一年以上的辛勤耕耘和摸索。这一年，也是发展和培养顾客的过程，而要能够让老顾客不流失，并且还乐意介绍亲友购买，这就不仅仅是产品和价位的问题，关键是要通过优质的服务，增进和深化与消费者的关系。必须把服务作为提升竞争力的必要手段，对服务人员加以培养和塑造，在服务模式上有所创新。现在的家纺服务主要体现在售前、售中，而售后服务却很少被关注。实际上，售后服务方面我们可以通过电话和短信方式，进行节假日的拜访、问候等。值得注意的是，千万不要传达过多的促销信息，这样往往“商业性”太强，会引起消费者的反感，反而得不偿失。

总之，经销商如果能结合上述多种促销方式，加以有机整合和创新，不但能够超越竞争对手，而且会受到消费者的关注和青睐，为今后的促销工作奠定坚实基础，将会把一次促销战斗演变成为一场促销战役，最大化的提升市场占有率，甩开竞争对手，获得竞争优势。

**第五篇：家纺布艺产品营销口号**

家纺布艺产品营销口号

无论是在学校还是在社会中，大家都对那些朗朗上口的口号很是熟悉吧，口号作为意识的表现形式之一，是对当时社会政治、经济、文化的一种反映，不同性质的口号起着不同的作用。你知道什么样的口号才能称之为经典吗？以下是小编精心整理的家纺布艺产品营销口号，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

1、自然家，幸福味——冰河家纺。

2、喜欢你，拥有你——冰河家纺。

3、家纺在冰河，布艺样生活。

4、简约风，田园情——冰河家纺。

5、我们只是更专业——冰河家纺。

6、温暖一方，冰河家纺。

7、朴素不普通——冰河家纺。

8、田园生活，这就开始。

9、一份呵护，一心爱家——冰河家纺。

10、最知爱人心，冰河家纺。

11、金色简朴的爱——冰河家纺。

12、水岸旁，田园情——冰河家纺。

13、森系家纺，舒适自然。

14、享受自然之美——冰河家纺。

15、好纯，好美，好幸福——冰河家纺。

16、点缀大众生活，布满大众时尚。

17、冰河家居：心泊远，家田园。

18、冰清玉洁，冰河家纺。

19、回归质朴生活——冰河家纺。

20、冰河——田园布艺之家。

21、家的\'选择——冰河家纺。

22、自然，而且自在——冰河家纺。

23、让你身在田园——冰河家纺。

24、不一（布艺）样的生活——冰河家纺。

25、馨家纺，冰河造——冰河家纺。

26、装扮家，平添景——冰河家纺。

27、崇简，尚雅·冰河家纺。

28、清凉梦幻——冰河家纺。

29、人性田园布纺——冰河家纺。

30、好品牌，真爱在——冰河家纺。

31、享受爱，恋上家——冰河家纺。

32、清新淡雅总相宜——冰河家纺。

33、家共享，冰河纺——冰河家纺。

34、实实在在，美丽内外。

35、身处居室，心归自然。

36、城市的田园梦——冰河家纺。

37、用冰河，品生活——冰河家纺。

38、冰河家纺，自然风光。

39、诗般田园，丝般柔滑——冰河家纺。

40、冰河家纺，人人爱访。

41、心归属，温馨家——冰河家纺。

42、田园风，自然家——冰河家纺。

43、冰河家纺，懂家之人首选。

44、家是温馨的，家纺是冰河的。

45、冰河家纺，简约不简单。

46、冰河家纺，自然装点。

47、幸福，“冰”家必争之地——冰河家纺。

48、让家更温馨——冰河家纺

49、田园风尚，悠然居家。

50、家纺魅力，冰河演绎。

51、不只是温馨——冰河家纺。

52、冰河家纺，丝丝甜蜜。

53、爱家爱冰河——冰河家纺。

54、冰河家纺，让你感受不一般的温馨。

55、斯是家纺，惟吾德馨。

56、田园情怀，家居时尚。

57、感受自然之美——冰河家纺。

58、冰河——圆你幕陶之梦。

59、融田园，享人生——冰河家纺。

60、冰河在，温馨在——冰河家纺。

61、在家里品田园风光——冰河家纺。

62、享自然，享生活——冰河家纺。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！