

后互联网家装时代的十大机会

互联网家装的发展现实告诉我们,仅仅只是充当流量撮合和中介的角色无法长久,只有深度参与到真实行业当中,互联网家装才能重拾以往的荣耀。

观察以齐家网、土巴兔为代表的互联网家装巨头,我们就可以发现同样的发展脉络。据我观察,现在两大平台都开始从单纯地撮合开始深度地参与到家装行业的实际运作过程当中。

从这个逻辑来看,互联网家装的发展与其他互联网物种的内在发展逻辑是一脉相承的。

因为现在以电商为代表的互联网物种都开始更多地回归产业,通过给产业进行深度赋能来寻找新的发展机会。

无论是阿里巴巴提出的“新零售”的概念,还是腾讯提出的“产业互联网”的概念,几乎都在将目标对象锚定B端的产业用户。

对于互联网家装来讲,同样需要遵循这样一种发展脉络,才能摆脱互联网时代简单的撮合和中介逻辑,进入到一个全新的时代。

那么,在这个过程中,家装行业又有哪些新的发展机会和挑战呢?

机会一:家装行业的标准化

我们都知道,家装行业效率低下的根本原因在于标准无法执行,从而导致的是装修施工过程中野蛮施工、不科学施工乱象的出现,装修业主的痛点也由此产生。

如果互联网家装平台可以借助它们在互联网时代积累下来的流量,进行家装标准化的尝试,不仅可以为提升家装行业的运行效率找到新的发展机会,而且可以为家装行业下一步的进化积蓄力量。

机会二:家装行业的产业化

提及家装,很多人首先想到的是家装行业庞大的市场规模以及漫长的产业链,并且以此作为他们参与到家装行业的先决条件。

然而,家装行业庞大的市场规模却被成千上万的家装公司、建材公司、装修游击队瓜分。家装行业的碎片化,最终让它无法形成规模优势。

对于后互联网家装时代的玩家们来讲,如果能够找到实现家装产业化的方式和办法,甚至说可以实现某个流程和环节的产业化,都是一个非常可观的庞大市场。

机会三:家装行业的数字化

提及数字化,人们通常会将它与一些高大上的产业联系起来,家装行业似乎天生就与数字化绝缘。事实上,正是由于家装行业本身的传统和原始,所以,才会在数字化上有如此巨大的发展潜能。

我在走访企业的过程当中,就发现了许多的玩家开始将更多的关注点聚焦在家装行业的数字化上,试图通过数字化的方式来找到提升家装行业效率的方式和方法。

事实上,家装行业的数字化确实是一个

值得我们去关注的领域。因为在这个领域当中,的确有很大的发展机会。我们看到的酷家乐、三维家等玩家现在都开始做家装数字化方面的尝试,并且确实取得了不错的发展成绩。

机会四:家装施工的规范化

通过与装修业主的交流,我发现,绝大多数的装修痛点是在装修过程当中出现的。换句话说,家装施工才是产生家装痛点最多的地方。

究其原因,主要是因为家装施工的不规范造成的。而造成施工不规范的根本原因在于施工工人的不规范。很多家装公司的具体施工是交给装修游击队来完成的,并且在施工的过程当中,装修公司对装修游击队又缺少相对严格的管理,在这个导致了业主装修痛点的产生。

因此,如果我们通过施工的规范化来减少施工的问题,无疑是一个非常不错的发展机会。需要明确的是,家装施工的规范化与上文所提到的家装行业的产业化并不冲突。

家装施工的规范化是建立在家装行业的产业化基础之上的,只有真正实现了家装行业的产业化,我们才能去探索实现家装行业规范化的方式和方法。

机会五:家装行业的智能化

从表面上来看,智能化似乎与家装行业天然绝缘,因为家装行业给人的印象一直都是传统的和原始的。其实,从我的观察来看,家装行业的智能化是可以给家装行业带来本质改变的存在。

在我平常的观察当中,发现很多智能科技公司开始将关注的焦点聚焦在智能机器人的研发和应用。在这个过程中,我们就发现了一些智能机器人被应用到了家装建材的生产;家装装修的施工过程当中。在这个过程中,不仅节省了成本,而且减少了诸多家装乱象的发生。

机会六:家装体验的数字化

为什么互联网家装会遭遇困境?其中一个很重要的原因在于基于互联网式的体验模式已经难以打动装修业主,最终让装修业主下单,所以,互联网家装平台在撮合和中介的过程当中开始出现诸多问题。

用新的体验方式来提升装修业主的体验,进而促进装修业主更好地转化,或许才是现在包括互联网家装玩家在内的诸多玩家都在思考的重要课题。我们看到以土巴兔、齐家网为代表的互联网家装都在进行这方面的尝试。其中,土巴兔就提出了以tumax为代表的新的体验工具。

从这个角度来看,以家装体验的数字化为切入点,我们将会找到流量转化的新方式和新方法,从而给互联网家装未来的发展找到新的发展方向。

机会七:二次家装的新需求

随着精装交付时代的来临,我们看到的



是越来越多的城市和房地产商都将精装交付作为标准来做。虽然这种方式在一定程度上减少了装修带来的诸多问题,但是,对于一些业主来讲,他们需要二次装修,才能满足根本需求。

对于互联网家装玩家来讲,如果我们能够从从这个角度出发,通过满足装修业主的二次装修需求来找到新的发展机会,这无疑是一个广阔的市场。

需要明确的是,二次装修的客单价要比首次装修的客单价要高,并且符合消费升级的大趋势,对于互联网家装玩家来讲,这同样是一次绝佳的发展新机会。

机会八:存量房的装修

一次,在与一位家装从业者交流过程当中,我们谈到了存量房的概念。虽然现在精装交付正在成为潮流和趋势,但是,存量房市场却依然是毛坯交付,这个市场同样是巨大的。

如果我们可以将目标聚焦在存量房市场,并且可以将家装行业的新尝试和新方式在存量房市场的装修过程当中实现。那么,我们就可以找到新的发展机会。

机会九:家装流程的再造

家装行业的产业链一直都是漫长的,繁杂的,这导致的是家装行业的装修陷阱和痛点众多。其实,很多家装的流程是可以重新整合的,对于后互联网家装时代的玩家们来讲,我们完全可以通过对家装行业的流程再造来寻找新的发展机会。

所谓的家装流程的再造,其实是一个融合与重整的过程。换句话说,就是将那些不需要的流程和环节去除,将那些可以融合的流程和环节融合,从而进一步提升家装行业的效率。

机会十:家装功能的再探索

一直以来,我们看待家装的时候仅仅只是将家装看成是家装本身,甚至仅仅只是将家装看成是装修。其实,除了装修之外,对于家装新功能的探索同样是一个值得关注的地方。

在我看来,除了装修功能之外,未来的家装将会更多地承担联通人们生活内部与外部世界的桥梁和纽带的角色。对于互联网家装的玩家来讲,如果能够找到家装行业的数字化的功能和作用,无疑将会打开一个全新的发展机会。

老乡建筑装修

35年 装修经验 做工精细
诚信务实 保质保量 价格合理

- 餐馆、商业型建筑维修
- 地下室、阳台、围栏
- 屋顶、室外装修 Siding
- 扩旧房、更换/变新门窗
- 水电木工、厨、浴、卫翻新
- 内外油漆、瓷砖、地板

(Korea)443-765-5959 (中文)443-953-8866

华府冷暖空调

专业快速,服务DC/VA/MD
电话:240-421-7363

冷暖气机 热水炉
中央空调 风管
消毒杀菌灯 车库门
维修 安装 保养

代理:
**Carrier
Payne
Goodman**

**冷暖气新机:
零件10年保证 / 1年人工保证**

联合冷暖空调

United Heating & A/C

HVAC MASTER LICENSE
名牌空调安装维修
代理 TRANE, AMERISTAR,
CARRIER, LENNOX

两年 Labor 保证, 十年部件保证
Licensed, Insured in MD, VA

571-970-8988 张先生

方氏冷暖

Carrier Trane
240-651-9115

空调维修
冷气暖气
维修安装

专业中央空调 质量保证 价格合理

安居冷暖空调公司

Infinity Air LLC

代理多种名牌空调设备
Carrier, Bryant, Payne,
Goodman

专业技术执照
HVAC Master & Contractor License
电话:571-334-9893
Licensed, Insured

华府橱柜

病毒无情人有情,疫情期间安全营业,服务大家!

Washington Cabinetry

电话: 703-466-5388

传真: 703-476-8485

主营批发:装修公司工程队特惠套餐
10x10 厨房橱柜\$1,000起

展厅营业时间:
周一到周五 9am-5pm
周六、周日 10am-4pm
仓库营业时间:
周一到周五 8:30am-5pm
其他时间请电话预约

- 拥有华府地区最大现货橱柜仓库,当天提货,5年质保
- A级建筑商执照,百万全额保险
- 免费估价,高档设计,数十种实木橱柜选择,相同品质比homedepot便宜50%以上
- 拆旧,安装到台面一条龙服务

急招! 厨卫橱柜设计师/销售。待遇优!

571-279-3494 (黄先生)

地址:45448 E Severn Way, Ste .100, Sterling, VA 20166

**厂家直销当天取
高档橱柜平民价**