

由土巴兔CEO参观华为总部所想



有关互联网家装的未来走向究竟如何，不同的人总是会给出不同的答案。然而，在笔者看来，所谓的互联网家装的进化必然要符合行业发展的大方向，因此，我们在探讨互联网家装未来进化的话题上，同样要尊重行业发展的趋势，而不仅仅只是将互联网家装的进化置于家装行业的视野之下。

我们看到，当互联网家装的发展红利不再，越来越多的人开始投身到家装新进化的战役里，并且开始试图通过探讨这种进化来找到更多的发展新机会。然而，我们观察当下互联网家装进化的新方向就会看出一个非常明显的趋势，即人们仅仅只是基于家装本身去探讨和研究，而没有将家装行业与数字化、智能化的发展浪潮联通起来。很显然，这些探讨的终极结局依然是在走入到互联网家装相类似的发展道路上，所谓的发展必然是昙花一现。

不过，近日一则消息引发了笔者的关注和思考。据媒体报道，4月21日，土巴兔创始人兼CEO王国彬率队走访华为坂田基地和东莞松山湖基地，与华为方面举办闭门会议，双方共同探讨“云”上合作的可能性，并寻找互联网家装行业智能升级的机遇和挑战。尽管这个消息很短，但是，它却与笔者对于互联网家装的思考不谋而合。

从某种意义上讲，土巴兔与华为的此次交流与合作让我们看到了互联网家装行业的进化之道。长期以来，笔者都认为，互联网家装的终极形态绝不仅仅只是我们现在所看到的整装、家装产业化，智能家装、智能家居才是互联网家装的终极形态。透过土巴兔CEO王国彬深入华为调研，更加坚定了笔者对于互联网家装未来发展的某种判断。

互联网家装从平台走向垂直的趋势无可避免

我们都知道，按照传统、经典意义上的互联网家装的概念，所谓的互联网家装，其实就是一个借助互联网的方式和手段撮合和中介家装行业供求两端的存在。我们看到的以土巴兔、齐家网为代表的互联网家装平台的确是按照这样一种发展脉络在运行的。

不可否认的是，在流量、资本红利共同推动之下，互联网家装的平台模式的确获得了巨大的发展。在那个互联网创业浪潮的火热年代里，互联网家装同样是创业的热土。我们看到了一系列互联网家装平台的诞生，甚至有了独角兽企业的出现。

然而，我们同样要看到的是，平台型的互联网家装模式对于资本和流量有着天然的依赖，在流量充沛的大背景下，平台型的互联网家装模式尚且可以在一定程度上提升家装行业的运行效率。随着流量红利的见顶，特别是随着互联网逐渐沦为一种基础设施，互联网家装在其中所扮演的撮合和中介的角色开始遭遇越来越多的挑战。

事实证明，仅仅只是做撮合和中介已经难以维持互联网家装的发展，只有真正深入到家装行业的实际运作过程当中，通过真实参与家装行业本身，深入到家装行业的产业链当中，借助新技术的手段，才能为家装行业的发展注入新动能。

此次土巴兔CEO深入华为交流，或许正是因为看到了这样一种发展趋势，所以，才会深入华为，探讨合作的机会。因此，互联网家装未来的发展和进化趋势绝不仅仅只是依然局限在流量思维和平台逻辑下的存在，而是一个逐渐走向垂直，走向深入的过程。认清了这个现实，我们才能彻底抛弃现在司空见惯的流量模式，以垂直的角度来探讨互联网家装的未来进化之道。

互联网家装的角色和定位正在发生潜移默化的变化

我们都知道，在互联网时代，经典意义上的互联网家装平台所扮演的一个主要角色和定位就是撮合和中介。通过将家装行业的供求两端的流量，尽可能多地聚集到自身的平台上面来达到撮合和中介的目的。在信息不对称、流量红利存在的大背景下，互联网家装的角色和定位是非常恰当和正确的。

随着互联网影响的深度和全面，特别是随着互联网成为各行各业的基础设施，互联网家装所扮演的这种角色和定位开始遭遇了越来越多的挑战，玩家们的天花板越来越远。告别传统意义上的撮合和中介，为互联网家装平台找到更多新的角色和定位，成为后互联网家装时代每一个人都必然要思考的重要课题。

笔者认为，未来的互联网家装平台更多地应该扮演的是数据中台的角色。经历了互联网家装时代的积累之后，玩家们完全具备这种潜质。特别是对于土巴兔这样的，掌握了绝对优势的家装行业数据资源的玩家来讲，他们更加具备极大的数据优势。

此次土巴兔CEO调研华为，其实就是自身开始探索新的角色和定位的开始。可以预见的是，未来，土巴兔将会发挥自身在数

据、数字等诸多方面的优势，不断转变自身的互联网家装的角色和定位，真正将更多的精力聚焦到家装产业化、数字化的方向上来。

互联网家装的终极方向是智能家居，而非其他

当互联网家装时代落幕，我们看到的是越来越多的人开始诋毁互联网家装存在的意义和价值，甚至还有有人将互联网家装定义成为一个伪命题。之所以会如此看待互联网家装，主要是因为他们仅仅只是把互联网家装看成是一个获取流量的方式和手段，而没有将互联网家装置于家装行业的大环境当中来思考和看待。

同时，当互联网家装的红利开始坚定，我们看到了更多的玩家开始寻找新的获取流量的方式和手段，甚至还将关注的焦点聚焦在了存量市场和二次装修市场，继续寻找获取这些市场流量的方式和方法。虽然这种方式可以暂时缓解互联网家装时代的红利落幕带来的发展困境，但是，如果仅仅只是一味地将互联网家装的发展和进化依然仅仅只是局限在流量上，而忽略了基于家装行业本身的探讨和思考，那么，就算是找到了新的发展方向，这样一种发展方向同样将会陷入到发展死胡同里。

笔者认为，互联网家装进化的终极方向应当是智能家装、智能家居，并且，智能家装、智能家居真正是联通人们智能生活的一个重要环节和纽带。而此次土巴兔CEO与华为方面所探讨的一个重要方面就是智能家居方面的合作。

据报道介绍，双方探讨的一个重要话题就是智能家居的发展。作为互联网家装的领军者，土巴兔早已进行了智能家居的生态布局，而华为也依托华为云系统不断在智能家居上发力，更是发布了一整套的全屋智能解决方案。可见，双方在智能家居方面的合作是有一定的条件和基础的。

这其实同样符合笔者对于互联网家装发展的思考和研判。笔者一直以来都认为，无论是互联网家装，还是即将到来的家装数字化、产业化，它们都是在为即将带来的智能家居蓄势和储备的。因此，随着人们对于这一发展脉络的逐渐清晰，我们还将会看到有越来越多的玩家投身到这一赛道当中。

除了赛道上的玩家不断增多之外，市场对于智能家居的需求同样是在不断增长的。据公开数据显示，2020年，中国智能家居的市场规模同比增长11.4%，约1705亿

元，预计到2022年将突破2000亿元。

市场需求的不断增加，同样将会为我们打开了一个传统家装和互联网家装之外的新蓝海。对于一直苦苦无法找到互联网家装未来发展方向的玩家们来讲，以智能家居、智能家装作为互联网家装的终极发展方向，或许才是我们真正应该思考和实践的。

新技术将成为互联网家装变革的内在驱动力

互联网家装之所以遭遇发展困境，之所以无法解决家装行业的根本痛点和难题，其中一个很重要的原因就在于，它的内在的驱动技术依然是以互联网技术为主的。不可否认的是，互联网技术在去中间化上的确具有无可比拟的优势，但是，未来，想要真正影响和改变家装行业本身，仅仅只是借助互联网借助显然是不够的。

笔者始终认为，未来，互联网家装若想要实现真正意义上的变革，真正跳出互联网的束缚，必然需要向新技术要生产力，通过新技术的赋能和改造，才能让家长行业重新焕发升级与活力。随着AI、5G等新技术的逐渐成熟和完善，我们将会看到的是越来越多的应用将会逐步展开。

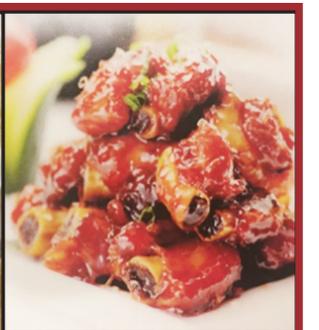
家装、家居产业作为一个与人们的生产和生活都密切相关的场景，必然会当仁不让地成为首当其冲的应用场景。通过新技术不断为互联网家装进行深度赋能和改造，才是决定未来互联网家装发展的关键。可以说，谁掌握了新技术，谁能够将新技术与互联网家装深度融合，谁就能够把握互联网家装下一个十年的发展新机会。

此次土巴兔CEO率队与华为交流，更是佐证了笔者对于互联网家装未来发展的判断。随着越来越多的先进技术在互联网家装领域应用，我们将会看到互联网家装将会告别当下这种波澜不惊的发展状态，真正迎来大爆发。对于每一个互联网家装的玩家来讲，积极拥抱新技术，不断向新技术要生产力，才是真正迎接下一个发展蓝海的开始。

当互联网家装一直苦于找不到新的发展机会的时候，土巴兔CEO王国彬参观华为的消息真正佐证了笔者对于互联网家装未来的判断。随着未来越来越多的玩家开始投身其中，特别是随着越来越多的玩家开始关注新技术对互联网家装的赋能和改造，下一个属于互联网家装的新蓝海，或将真正展现在人们面前。

特色推荐

盐水鸭
素烧鹅
蜜汁糖藕
南京馄饨
红烧狮子头
糖醋排骨
松鼠鳜鱼
藤椒活鱼
萝卜牛腩
家乡小炒肉
砂锅排骨
三鲜锅巴



南京饭店
NANJING BISTROT



大华府首家淮扬特色餐厅

电话:703-385-8686 703-352-8686 地址:11213-C Lee HWY, Fairfax VA 22032

COUPON
10% off
仅限堂食
截止7/31/2021
优惠券可叠加使用