

整装定制, 家装产业化的「集结号」

当互联网所引发的家装行业变革告一段落,越来越多的人开始意识到,仅仅只是改变家装行业的获客渠道,而不去改变家装行业本身,并不能从根本上解决家装行业的根本痛点和难题,更加无法触发家装行业的深度变革。于是,在产业互联网业已盛行的当下,人们开始将更多地关注点聚焦在了家装产业化的身上。

在家装产业化的大背景下,我们看到的是:有人做数字化家装;有人做智能化家装;有人做工人产业化……无论是哪一种形式,深度参与到家装行业当中,寻找破解家装痛点和难题的方式和方法,而不仅仅只是一味地做「二手买卖」,业已成为一种主流和趋势。同样是在这样一种情况下,我们看到了「整装定制」的概念的出现。

在我看来,整装定制,其实是家装产业化的延伸。确切地说,整装定制,是家装产业化的「集结号」。经历了整装定制的阶段之后,真正意义上的家装产业化才算真正到来。因此,理顺整装定制的来龙去脉,找到整装定制的关键点,才是保证其可以获得突破性发展的关键所在。

整装定制,互联网家装的必然

在互联网家装模式层出不穷的年代里,我们看到的是,各式各样的家装模式,眼花缭乱的家装平台、形形色色的家装玩家。尽管有如此多的模式、平台和玩家,但是,他们始终都逃不脱家装仅仅是做撮合和中介,并不能提供真正意义上的家装产品和服务的现实。这就导致一个问题,即装修业主借助互联网的方式实现了对装修公司对接,但装修公司依然在用传统和原始的装修产品和服务服务装修业主。

很显然,这是无法从根本上解决家装行业的痛点和难题的。这也是互联网家装之所以从繁荣走向凋敝的根本原因。经历了互联网家装的洗礼,人们开始意识到,欲要解决这一痛点,必然需要将家装产品和服务与装修业主的需求对接起来,而不仅仅只是借助互联网的方式实现信息的高效对接。因此,从某种意义上讲,整装定制的出现,其实是互联网家装的必然。

整装定制,是后互联网家装时代效能提升的必然。我们都知道,借助互联网家装的模式,家装上下游的对接效率是的确有了一定程度的提升的。这是装修业主的线上需求使然,同样是互联网深度影响和改变人们的生产和生活使然。然而,我们同样要看到的是,家装产品和服务与装修业主的对接方式改变了,但家装产品和服务本身并未改变。于是,等到装修业主获取家装产品和服务的环节,效率便开始急剧下降。

这是互联网家装模式之所以铩羽而归的根本原因所在。欲要解决这种问题和痛点,必然需要改变家装产品和服务,让装修业主继续感受到和获取家装产品和服务时的感受。然而,家装后半程的产业链又是漫长的。如何改变?必然需要通过家装后半



程的整合,将家装后半程打包成一个完整的产品,才能获得效率和质量的双重提升。

正是在这样一种情况下,我们看到的是,以整装定制为代表的家装新模式的出现。借助整装定制的模式,传统意义上的家装后半程有了新的改变,它们不再是零散的,孤立的存在,而是变成了一个完整的,统一的存在。装修业主不仅可以享受到科技发展带来的信息获取的便利,同样可以享受到家装产业化带来的便利。因此,整装定制,是后互联网家装时代效能提升的必然。

整装定制,是互联网与产业深度融合的开始。事实上,并不仅仅是在家装领域,其他领域都在发生着一场全新的变革。这场变革是以互联网与产业的深度融合为标志的。可能有人会说,互联网时代,互联网与产业之间没有实现深度融合吗?非也。在互联网时代,产业与互联网是有融合的,只是那种融合较为浅显罢了。

以零售行业为例,在互联网时代,我们看到的是电商的兴起。不可否认的是,电商的兴起的确在一定程度上给人们的生产和生活带来了改变。但是,这样一种改变,仅仅只是局限在信息的对接上,并未局限在更深的层面。于是,我们看到的是以电商玩家为代表的互联网玩家的兴起,以线下商超、实体店为主导的线下零售商的衰败。很显然,这是一场此消彼长的零和博弈,并且在这个过程中,产业本身并未发生改变。

经历了互联网时代的洗礼之后,类似电商的互联网模式业已成为各行各业的标准配置。互联网,开始从一个少数人的「福利」,变成了多数人的「标配」。换句话说,互联网,业已成为一种「基础设施」。在家装行业,同样如此。

我们都知道,在互联网时代,诞生了类似土巴兔、齐家网、爱空间这样的互联网家装公司,但是,他们仅仅只是以互联网的角

度和思维来定义家装,并未真正回归到家装行业本身。于是,我们看到的是,互联网家装领域各式各样的乱象的出现。

当互联网成为一种「基础设施」,它开始发生了以数字、数据为主导的全新进化。在互联网时代仅仅只是做平台不同,演变成为数字、数据的互联网开始寻求与家装行业的更加深度的联系。正是在这样一张情况下,我们看到的是,整装定制开始出现。可以说,整装定制,是互联网家装再度进化的标志,它昭示着家装行业驶向新蓝海的开始。

仅仅只是将整装定制看成是一个凭空出现的存在,并未真正梳理清楚它与互联网家装之间的关系,甚至还将它看成是互联网家装的替代者,都是不正确的。相反,整装定制,是互联网家装新的开始,它昭示着的是家装行业开始朝着产业化的方向迈向新的一步。

以互联网为鉴,整装定制的关键点在哪里?

我们需要更多地以互联网为鉴,站在全新的视角来看待家装的进化,来看待整装定制本身。只有这样,我们才能真正理解整装定制的内在涵义,才能抓住整装定制的关键点。具体来看,整装定制的关键点主要包含如下几个方面。整装定制是一场to B的游戏。如果我们将互联网家装时代看成是一个以C端为主导的流量游戏的话,那么,整装定制则是一个以B端为主导的产业游戏。在整装定制时代,考验的是玩家们对于C端需求的理解力,实现力和供给力。

所谓的理解力,其实就是要求玩家们要第一时间了解用户的需求,100%精准地理解用户的需求;所谓的实现力,其实就是要求玩家们要尽可能快速、精准地将用户的需求转变成为具体的产品;所谓的供给力,其实就是要求玩家们要快速地提供给用户。这需要玩家们并不仅仅只有信息获取的能

力,还要求它们可以将获取到的信息进行完美实现的能力。

在我看来,只有真正具备了完美的理解力、实现力和供给力的玩家,才是真正意义上的整装定制的玩家。如果仅仅只是将整装定制看成是一个口号,而没有从理解力、实现力和供给力上来完善自己,那么,纵然是他们看到了整装定制的风口,却依然无法在整装定制时代里获得长久的发展。

整装定制是一场家装内在的整合与升级。正如前文所述,互联网家装时代所带来的家装效率的提升,仅仅只是局限在信息的撮合和对接上的,并未体现在家装产业的内在变革上。当整装定制时代来临,其实,更像是一场家装内在的整合与升级。

整装定制,考验的是玩家们对于家装内在的流程和环节,对于家装的功能和属性进行嬗变和升级的能力。这就需要玩家们具备可以深度改变家装内在的流程和环节的能力,需要玩家们具备可以将家装内在的流程和环节全部都整合到一起的能力,需要玩家们具备改变家装行业的内在功能的能力。

因此,如何对家装的内在进行整合与升级,特别是借助数字化的手段和方法对家装行业进行内在的整合与升级,才是保证整装定制可以有所作为的关键所在。否则,所谓的整装定制,说到底依然是一个向上游的玩家输送流量的游戏,这其实是与互联网家装并未有本质的区别。

整装定制是一场以数字化为主导的新进化。为什么家装行业始终都找不到整合其漫长产业链的方式和方法?其中一个很重要的原因在于,家装行业始终缺少一个共同的表达方式。于是,每一个流程和环节都有一套自己的话语体系,每一个流程和环节都有着很深的壁垒。事实上,整装定制的出现,正是打破了这样一种情况才出现的。

对于每一个有志于在整装定制时代有所作为的玩家来讲,应当更多地去思考如何借助数字化的手段和方式来实现这样一场全新的进化。抓住数字化这一根弦,并且真正找到数字化弥合家装不同流程和环节之间壁垒的方式和方法,才能真正将家装行业的发展带入到一个全新的阶段。

如果一定要找到整装定制时代的关键点的话,数字化以及衍生于数字化的整合家装流程和环节的能力,必然是最不可忽视的那一个。如何强化自身的数字化的能力,如何提升数字化对于家装行业的改造,才是真正导致整装定制可以持续发展的关键所在。

当互联网家装落幕,我们看到的是以整装定制为主导的全新风口的来临。乍一看,整装定制是互联网家装的替代者,完全与互联网家装没有任何联系。实际上,整装定制与互联网家装之间其实是存在着诸多联系的,可以说,整装定制是家装产业化的「集结号」。认识到这一点,并且找到整装定制的关键点,才能把握好这个风口,并且不至于将其带入到互联网家装的泥潭里。

桂蕾, 祝你 54 岁生日快乐! 永远爱你想念你!



FORGET YOU NEVER
MISS YOU FOREVER

www.guifoundation.org

