



## 整装,并非互联网家装的简单拷贝

当我们提及互联网家装的时候,总是会将它与互联网的诸多痛点和难题联系在一起。无论是仅仅只是进行简单意义上的去中间化也好,抑或是对于流量的野蛮收割也罢,都是如此。说到底,互联网家装并不能够真正解决家装行业的痛点和难题。因此,当互联网家装的吸引力不再,特别是当互联网家装无法再给玩家们带来资本和流量的时候,他们便会选择逃离。

正是在这样一种情况下,我们看到的是以整装为代表的新的家装物种的出现。无论是从互联网家装市场上的落败者来看,还是从传统意义上的大型家居企业来讲,几乎都将焦点聚焦在了整装的身上。同时,资本市场也将关注的焦点聚焦在了整装市场上。一时间,整装市场开始火热起来,以往在互联网家装时代熟悉的画面,现在在整装市场上开始出现。

然而,尽管整装的出现,让业已陷入迷茫期的家装行业重新找到了方向,并且通过整装,玩家们确实可以获得实实在在的实惠,但是,我们同样要看到的是,如果整装仅仅只是为了流量,如果整装仅仅只是为了资本,那么,整装行业的发展,必然会陷入到互联网家装的怪圈之中。

整装,并非为流量而生

观察现在整装的玩家,我们可以非常明显地看出,他们之所以会投身到整装的行业里,之所以会对整装抱有如此大的期望,其中一个很重要的原因在于,在整装市场上是有流量红利存在的。无论是精装交付时代的来临所带来的房地产客户的流量,抑或是整装需求的暴涨所带来的C端用户的增长,我们都可以非常明显地看出,流量在整装行业的发展过程当中始终都扮演着相当重要的功能和作用。

然而,如果我们将流量看成是整装的终极追求目标,如果我们将流量看成是整装的

生命线,那么,整装行业的发展势必会陷入到互联网家装的怪圈之中。所谓的整装,仅仅只能变成一个玩家们为了获取和收割流量而推出的营销概念,而无法给家装行业的发展和进化带来实质性的影响和推动。

事实上,整装,并非为了流量而生,而是为了家装产业化和数字化铺路。当家装行业的发展经历了互联网时代的洗礼和催化之后,人们开始发现,仅仅只是从下游来提升家装行业的效率,仅仅只能在短时间内有效,欲要真正从根本上提升家装行业的运行效率,必然需要从产业端着手,必然需要从家装本身着手。

如何找到家装产业上游产业端嬗变的方式和方法,成为人们必然要面临的重要课题。整装,便是在这样一个大背景下出现的。因此,整装并非为了流量而生,而是为了家装产业的发展和变化而生。站在流量之外看待整装,并且寻找整装落地的方式和方法,才是保证整装可以真正跳出互联网家装发展怪圈的关键所在。

整装,并非下一个「互联网家装」

从整装的身上,我们更多地看到的是,互联网家装的影子。只不过,互联网家装是将家装行业的林林总总的流程和环节全部都集中在了平台上,而这些流程和环节并未实现整合而已。现在,整装则是将家装行业的林林总总的流程和环节全部都集中在了一家中心公司的自己身上,并且这些流程和环节看上去实现了整合而已。尽管这样一种整合可以满足用户端发生的深刻变化,可以顺应家装行业的发展大趋势,但是,如果所谓的整装仅仅只是停留于此,如果整装仅仅只是一场表面上融合的文字游戏,那么,所谓的整装,从本质上来讲,就变成了下一个「互联网家装」。

然而,我们同样要看到的是,所谓的整装,并非只是下一个「互联网家装」,并非仅

仅只是一个平台和中心,而是一个有着自身内涵和意义的存在。笔者以为,整装最大的意义在于,它对于家装行业的繁杂而冗长的流程和环节进行的深度融合与改造。缺少了这一点,所谓的整装,并不是真正意义上的整装,而是一个互联网家装的代名词。

因此,当我们看待整装的时候,并不能够仅仅只是将整装看成是互联网家装的代名词,而是要找到整装区别于互联网家装的地方,并且将这些地方发挥到极致。只有这样,整装行业的发展才能走出一条有别于互联网家装的道路。

笔者以为,整装区别于互联网家装的最大一点,就在于它对于家装行业的流程和环节的高度集成。在互联网家装时代,玩家们确实将家装行业的流程和环节全部都集中在了一个地方,但是,这种方式仅仅只是将家装行业的流程和环节进行简单的相加而已,并未实现这些流程和环节之间的融合。

在整装时代,玩家们要做的就是找到实现家装行业的流程和环节进行融合的方式和方法,并且真正让家装行业的流程和环节真正融合在一起。当家装行业的流程和环节融合为了一体,当家装行业的流程和环节不再是一个简单相加的存在,那么,家装行业的发展才能真正进入到一个全新的发展阶段,整装才能彻底摆脱互联网家装的泥淖。

整装,并非终点,而是起点

的确,现在的整装的确是家装行业新红利的爆发地。无论是从资本的层面上来讲,还是从流量的角度来看,都是如此。然而,我们同样要看到的是,这些仅仅只是为整装行业的发展提供了前期的营养而已,等到整装真正发展成熟,它必然还是要找到一条真正适合自身的发展新路子。从某种意义上来讲,整装并非是终点,而是一个起点。只有这样,整装的发展才能够跳出互联网家装

和传统家装的发展怪圈,真正进入到一个全新的发展阶段。

笔者以为,所谓的整装,其实是在为家装的数字化、智能化打前哨,找突破口。换句话说,只有实现了真正意义上的整装,家装行业的产业化才能有实现的可能性。当家装行业的产业化得以实现,家装行业的数字化、智能化才有了新的发展机会。

因此,当我们在看待整装的时候,并不能够仅仅只是将它看成是整装本身,而是要将看成是一个催化剂,一个跳板。以整装为开端,寻找家装数字化、智能化的发展新方向,才是保证家装行业的发展可以进入到全新发展阶段的关键所在。如果我们仅仅只是将整装局限于整装本身,甚至仅仅只是将整装看成是一个获取流量和资本的存在的话,那么,整装势必会像以往的互联网家装那样转瞬即逝。

跳出流量和资本的怪圈,真正站在数字化、智能化的角度来审视与看待家装行业的发展,并且以此来寻找整装的新未来,才是保证整装的发展可以进入到全新发展阶段的关键所在。只有这样,我们才算是真正了解了整装的真正意义和内涵,我们才算是抓住了整装的原始奥义所在。

不得不说,整装的确是当下家装行业里炙手可热的存在。尽管如此,我们需要更多地看到的是,人们之所以会投身到整装行业当中,之所以将整装奉若圭臬,其中一个很重要的原因在于,他们在整装身上看到了以往他们在互联网家装身上所看到的红利。然而,我们并不能够将整装仅仅只是看成一个和互联网家装相类似的存在,因为那样只会把整装的发展带入到新的死胡同里。站在全新的视角来看待整装,并且去寻找整装的正确的发展方式和方法,才能真正将整装行业的发展带入到全新的发展阶段。



## 川陕名吃

地址 (DC店和Rockville店)

2700 New York Ave. NE,  
Washington, DC 20002  
316 N. Washington St.,  
Rockville, MD, 20850

营业时间

周日至周四: 11am-10pm  
周五、周六: 11am-11pm

电话: (202)636-3588 (DC)

(202)534-1620 (DC)

(301)-875-5144 (MD)

\* 从马里兰大学沿1号路南下,从乔治城和乔治华盛顿大学沿New York Ave东行,均约15分钟车程。店内有大型KTV包厢享受美食,纵情欢歌。

肉夹馍



凉皮



羊肉泡馍



夫妻肺片



长期诚聘英文好且业务熟练的收银员和大堂经理,有意者请电洽。

地道陕西名吃,聘请原陕西文、八、沟、国宾馆主厨省师傅和赵师傅及其团队主理厨艺;同时聘有精通川菜,粤菜和各类家常菜的驻店厨师;新的经营理念,为您提供一流的服务。店内设钓鱼台豪华包厢(最多容纳60人)及大型宴会厅(可容纳300人以上),酒水齐全,卡拉OK助兴。环境优雅,空间宽敞,自拥上百停车位,可承接各类公司、社团和私人大型宴会。餐厅地处华盛顿近郊,交通便利,诚挚恭迎大华府地区各界人士前来品尝指导。

董事长: 柳奇 敬呈

钓鱼台豪华包厢

