

# 流量不再神奇, 家装需要新方向

当互联网时代开始落幕, 曾经名噪一时的互联网家装开始进入到沉寂的发展阶段里, 无论是业已走完了融资道路的玩家们来讲, 还是依然在融资道路上苦苦挣扎的玩家们来讲, 几乎都是如此。对于那些业已上市的玩家们来讲, 他们需要面对的是如何在更大的市场上赢得用户关注的问题, 对于那些还没有上市的玩家们来讲, 他们需要探索的是如何让市场打开想象力的问题。

无论怎样, 仅仅只是依靠互联网家装式的发展模式已无路可走, 寻找新的发展方式和方向, 并且真正能够将家装行业的发展带入到全新的发展阶段, 才是关键所在。在这个过程中, 有人将发展的目光聚焦在了整装上, 有人将关注的焦点聚焦在了家装数字化上, 有人将关注的焦点聚焦在了智能家居上……无论是哪一种形式, 有一点可以确认的是, 家装行业必然需要发生一场深度而又彻底的变化, 才能将自身的发展带入到一个全新的阶段。

复盘当下玩家们对于家装发展新方向的试水, 我们可以窥探到未来一个时期家装行业发展的目标和方向, 以此为开端, 我们才能跳出互联网家装式的, 仅仅只是以营销为主导的发展模式, 进入到新家装式的, 以行业变革为主要驱动力的发展模式里。

无论是在传统家装时代, 还是在互联网家装时代, 家装行业的终极目的和方向, 几乎都是以流量为终极追求的。可以说, 有了流量, 就有了市场, 有了市场, 家装行业的玩家们就有了生存下去的资本。然而, 当家装需求开始降低, 特别是流量红利不再, 仅仅只是以流量为终极追求的发展模式开始遇到了越来越多的困难和挑战, 这个时候, 家装行业的发展需要新的目标和方向, 才能打开新的突破口。

方向一: 家装驱动力开始由外而内

以往, 家装行业的根本驱动力, 其实是来自于外部的。无论是流量也好, 还是资本的力量也罢, 几乎都是如此, 家装行业本身并未发生太多的改变。这样一种发展模式所导致的一个直接结果在于, 当外部的驱动力难以持续, 家装行业的发展便开始陷入到

沉寂之中。

特别是以流量为主导的发展模式走到尽头, 正是这样一种发展模式的直接体现。在外部驱动力不再的情况下, 家装行业欲要获得新的发展和进化, 我们必然需要从内部着手, 通过家装行业本身的变革来寻找更多新的发展新机会。

我们看到的整装兴起, 我们看到的家装数字化时代的来临, 几乎都是这样一种现象的直接体现。可以预见的是, 未来的一段时期内, 家装行业发展的驱动力, 必然是以内部为主导的, 必然是以内部为突破口的。只有真正找到改变家装行业内部变革的方式和方法, 并以此来驱动家装行业的新进化, 才能真正将家装行业的发展带入到一个全新的发展阶段。

方向二: 互联网技术开始进化

虽然互联网家装模式并未给家装行业带来太多新的变革, 但是, 它却将家装行业末端的对接方式从线下转移到了线上。可以说, 互联网家装业已成为家装行业的对接新模式和新方法。现在的互联网, 早已不再是少数玩家的专属, 而是成为了几乎所有家装玩家的标配。当互联网家装的发展开始进入到这样一个阶段, 它的本质其实早已开始了一场全新的进化。

如果我们要寻找家装行业的新方向的话, 互联网技术本身的嬗变和进化, 无疑是一个最值得关注的重要方向。在互联网业已发生深刻变化的大背景下, 所谓的互联网技术早已不再是单纯意义上的互联网技术, 早已不再是传统意义上的互联网技术, 而是开始蜕变成数字技术, 开始蜕变成智能技术, 并由此开启了新的发展。

可以预见的是, 未来真正能够给家装行业带来新的发展的, 并不是互联网技术, 而是那些衍生于互联网的技术, 而是那些真正可以给家装行业带来真正改变的技术。如何对互联网技术进行不断地发展和进化, 如何对互联网技术进行新的嬗变, 并找到这些新的技术与家装行业结合的正确的方式和方法, 才能真正为家装行业的发展找到新的发展突破口。

方向三: 用户需求开始嬗变

回顾互联网家装之所以会衍生、出现和发展, 其中一个很重要的原因在于底层的用户需求作为底层支撑。如果再精确一点的话, 用户的装修需求, 才是真正支撑互联网家装发展的内在原生动能。在经历了互联网家装时代秋风扫落叶般的收割之后, 用户的装修需求开始得到了最大程度上的满足。特别是在精装交付业已成为一种潮流和趋势的大背景下, 用户的装修需求更是开始发生一场深刻的嬗变。

这同样是导致互联网家装开始进入到一个全新发展阶段的关键要素所在。观察现在的用户需求来讲, 他们早已不再仅仅只是关心装修本身, 而是更多地开始关心装修的品质、装修的体验以及装修本身给自身的生活带来的影响。因此, 对于家装玩家们来讲, 如何将发展的目标和方向从仅仅只是为业主提供装修服务, 转移到如何为业主提供更加个性化, 更加新潮的装修服务上, 才是真正能够获得新发展的关键所在。

无论是我们现在看到的整装, 还是我们现在看到的数字化、智能化的家装, 其内在都是有着用户的新需求作为支撑的痕迹的。欲要找到家装行业发展的新方向, 认识到家装用户的新需求, 并且精准把控这样一种新需求, 并以此找到家装进化的新方向, 才能真正将家装行业的发展带入到一个全新的发展阶段。

按照笔者的理解, 未来的家装, 将不再仅仅只是简单地装修的问题, 而是更多地反映的是, 如何满足用户对于新的生活方式, 特别是对于数字化、智能化的生活的需求的问题。在这样一个过程当中, 家装玩家们并不仅仅只是要为装修业主提供装修服务, 而是要更多地为装修业主提供更加现代、更加新潮、更加富有科技感的装修服务。从某种意义上讲, 这才是家装行业的新蓝海。

方向四: 家装本身开始嬗变

提及家装, 很多人首先想到的是, 冗长的产业链、繁杂的流程和环节。与其说家装是一个产业, 不如说家装就是一个由诸多的流程和环节简单拼凑在一起的大杂烩。无

论是在传统时代, 抑或是在互联网时代, 家装行业的这样一种状态, 其实都是没有发生太多根本性的改变的。

当互联网家装时代开始落幕, 特别是当数字化的技术开始成熟和完善, 我们看到的是, 一场有关家装的新进化开始出现。对于家装行业来讲, 它开始从一个由众多的流程和环节拼凑而成的行业, 蜕变成为了一个各个环节相互深度联系, 彼此协同的存在。在这样一种情况下, 用户将不再为不同流程和环节的扯皮而烦恼, 不再为冗长的流程和环节而烦恼, 而是开始真正享受一场真正意义上的整体化家装的体验。

当家装本身开始一场深度而又全面的融合, 特别是当家装行业的内在流程和环节开始在数字化的催化之下, 真正成为一个整体, 一个全新的时代将会开始来临。在这样一个阶段, 家装行业本身将会开始发生一场深刻而又彻底的嬗变。经历了这样一场嬗变之后, 家装行业将不再是一个被各式各样的流程和环节所困扰和牵绊的存在, 而是成为了一个实现了深度融合的存在。以此为开端, 家装行业的发展才能真正进入到一个全新的发展阶段。

经历了这样一个阶段之后, 家装将会真正成为一个名符其实的行业, 家装将会真正成为一个整体。有了这样一次进化之后, 家装行业的发展才能真正告别传统, 真正进入到一个全新的发展新阶段。对于每一个家装玩家们来讲, 找到实现家装行业内部流程和环节融通的正确的方式和方法, 并以此将家装行业的发展带入到一个全新的发展阶段, 才能真正为家装行业的发展找到新的突破口。可以说, 以互联网家装为主导的发展模式将以流量为主导的发展模式带入了发展的顶峰。在这样一个大背景下, 仅仅只是以流量为主导的发展模式开始走到了尽头。欲要实现家装行业的发展, 必然需要找到新的发展模式, 必然需要打开新的发展方向。只有这样, 家装行业的发展才能彻底摆脱传统而原始的发展模式, 真正进入到一个全新的发展阶段; 只有这样, 家装本身才能真正迎来一场真正意义上的进化。



**徐 捷**  
Jane Shue  
(301)-213-3051(C)  
janeshue@gmail.com

**金牌房地产经纪**

**徐 捷**      **杨 莉**

Profound Realty Inc.  
(301)-217-9667(O)

**您的需要=我的需要 您的烦恼=我的烦恼 您的房子=我的房子 您的微笑=我的微笑**



**杨 莉**  
Lily Yang  
240-731-8116 (C)  
lilyyanghomes@gmail.com

\*Silver Spring, 大型连栋屋, 双车库, 阳台, 6年新, 交通方便, 近FDA, \$398,000.00 最低要价!  
\*Potomac, 银行拍卖! 独栋, 三层, 近6000sqft, 占地面积2亩, \$1,050,000.00, 低于市场价!  
\*Va, Great Falls, 学区一流, 5房, 4浴, 3车库, 三层近7000sqft, 占地面积1.5亩, \$1,200,000.00, 10年新!  
\*商业地产投资! 生意买卖! 铺位出租! 服务一流! 欢迎咨询! 1-008

券商代理 投资顾问 **袁博士为您一一解答**

- “股市跌宕, 债市低迷, 都有哪些避险资产?”
- “银行利息太低, 上哪儿找稳健高息的投资?”
- 市场联动型定期存款(本金FDIC insured)
- 如何给股票指数投资设立保护机制?

**Dr. Ryan Yuan** 15245 Shady Grove Rd  
(410) 988-4451 Suite 310  
ryuan@uprightplanning.com Rockville, MD 20850

Independent Financial Group LLC      Upright Planning

Registered Representative offering securities and advisory services through Independent Financial Group, LLC (IFG), a registered broker-dealer and investment advisor. Member FINRA/SIPC. Upright Planning and IFG are not affiliated entities.

**纽约人寿**  
《财富》杂志美国百强企业之一  
十位总统的共同选择

**个人及公司保险**

- 人寿保险    ● 养老金保险    ● 资产规划
- 伤残收入保险    ● 长期护理保险

并且代理多家保险公司个人及团体医疗保险, 老人附加医疗保险

**袁 菲**  
Fanny Yuan  
百万圆桌终身会员  
保险师协会会员  
纽约人寿  
优秀业绩奖会员  
三十年  
专业经验

Agent, New York Life Insurance Company

703-628-2608 (手机) 703-723-1299 (维州办公室) 6905 Rockledge Dr., Suite 900, Bethesda, MD 20817-1817 5-071  
Email: fyuan@ft.nyl.com

**极信资本**  
Xuper Funding

做人讲诚信 贷款选极信

3分钟轻松申请 生意周转最快 24小时到账

全美50州小额商业贷款  
不查收入贷款、住房贷款、过桥贷款、SBA贷款

立即拨打: (888) 510-1218

微信号: xpfunding      网址: www.xpfunding.com

**大华府地区资深贷款专家 A-Z Mortgage**

**周 芳**  
Amy Zhou  
NMLS#212791

当你购房需要贷款, 或者重新免费贷款, 只需一通电话: 301-661-2169

诚聘 欢迎有经验的 Loan Officer, Loan processor, 加入我们的团队。也欢迎 Realtor 来电咨询

手机: 301-661-2169  
办公室: 240-428-1723  
amy.zhou@a-zmortgage.net      751 Rockville Pike 17-18B, Rockville, MD 20852