



家装公司做电商

从面对面到1号家居，家装行业O2O新模式

突变



家居电商是否能为你营造一段美妙的“云端的日子”呢？

过去十年，是中国家居行业巨变的十年，也是互联网爆发式增长的十年。随着互联网的不断普及以及受众信息需求的快速增长，家居企业经历了从试水到全面运用互联网进行品牌升级的过程。电子商务、视频营销、社区平台……互联网以其庞大的用户群、立体的传播渠道及高效的信息发布模式，打破了传统营销渠道的束缚，开创了家居行业的营销新纪元。

在井喷的市场形势下，谁都可能成为某个行业的弄潮儿，但真正的机会却属于把握时代脉搏、根据需求变化随时调整战略的人。

现代快报记者 余益霞

观念



本土家装公司更名，转行做线上

最近，一直抢占南京家装行业话题头条的莫过于“面对面装饰变身一号家居”。这个在南京家装界屹立十年不倒的老牌家装公司，舍弃了“面对面”这个金字招牌，改名“一号家居”，从线下转为线上，做起了网上家装整体服务。

这件事就像是油锅里的一滴水，给业内带来了爆炸性的震撼，不少同行对此惊呼意外。毕竟，面对面装饰不仅在南京家装界名气响亮，在全国也是颇具影响力的。

要么电子商务，要么无商可务

就像比尔·盖茨及马云所说，“21世纪，要么电子商务，要么无商可务。”电子商务已经作为结构性的观念和技术，改变了人类社会的方方面面。很多传统企业也试水电商，本土化电商项目在将来有很大的发展空间。

家住城南的小陈和小廖是一对80后新婚夫妻，小陈学的是通

信，而小廖学的是外语，两人与装修、美学都相差十万八千里，可由于享受到了一号家居一站式导购服务，他们学到了家装的相关知识，寻找到了适合自己家的设计师，订购到了自己想要的家居和建材产品，最后这对夫妻花了10万元装修好了他们115平米的甜蜜婚房。

此番更名，风险之大不言而喻，有人担心，这到底是在革命还是在革自己的“命”？在一片质疑声中，原面对面装饰企划总监、现一号家居企划部总监杨轶说：“起初改名，我们内部也经历了不同的意见，也做过风险评估，但是既然决定了要做电商，就要有破釜沉舟的勇气。我们想告诉消费者的是，不是面对面装饰做不下去了，我们才做一号家居，而是我们想顺应市场潮流和消费趋势，

为消费者带来更好的家装服务。有面对面装饰前十年的品牌积累和实力作保，我们相信无论是市场还是消费者都会很快接纳一号家居的。”

采访中，记者发现面对面装饰总部内已经换成了“一号家居”牌子，其位于许府巷的一号家居实体店旗舰店正在紧锣密鼓地装修中，据介绍，该店总面积近20000平方米，共3层楼，预计2014年1月1日正式对外营业。

其实，这只是当今家装电子商务市场井喷的一个缩影。杨轶认为，从店商到电商，这其实是“消费者倒逼行业改革”。如今，80后乃至90后已经成为新的消费大军，而他们对互联网的依赖程度直接影响了消费和购物方式的变化，因此，如果企业不转型，将面临大批潜在



记者手记

商业模式从来都不是一成不变的，成功的路径也千差万别，有人专注规模，有人看重有质量的赚钱多少作为成功与否的标准，有人则希望用自己的尝试与努力撬动商业模式的变革和产业的升级。商+店商+专业电商平台最好的实践者和受益者，也许这才是一号家居的终极目标吧。

是革命还是被革命？

正在开启中

难点



非标化产品，服务体验离不开线下

家装行业电商化过程中面临最大的挑战就是无实体产品和判断标准，这也几乎成了阻碍品牌家装企业电商化无法逾越的鸿沟。虽说现在越来越多的人依赖网购，而对于装修或者家具等大型物件的消费，人们更愿意“眼见为实”，希望能实际去体验。

毕竟，沙发好不好，坐了才知道；地板要多少，量了才知道；居室怎么搭，现场感觉才知道；而且这些基本上都是大额消费，所以消费者的购物过程更重视现场嗅觉、触觉、视觉、听觉的结合。此番一号家居网联合面对面装

饰整合成一号家居，首创以大型展厅和体验店为基础，线下服务线上的模式，开创了家装到电子商务从云端到落地的完美模式，真正让用户体验到了家装电子商务的便捷和有效，十分迎合消费者体验式的购物需求，同时价格上比传统卖场更具竞争力。

出路



“O2O”或成家装电商破冰之道

装修本身就是一个让人望而生畏的行业。一方面，家装商品的非标准化，从选材、物流，再到上门测量、安装，都需要同城的多次落地服务；另一方面，装修行业品牌化高度分散，就像上海的家庭不会到北京来找装修队，本地化特征明显；当然还有就是装修产品的客单价非常高。将这些性质叠加到电子商务上，就注定了这条路不会一帆风顺。对于国内家装品牌而言，随着近几年对电商模式的探索，也逐步意识到将线上与线下相结合的“O2O”模式有望成为家装电商破冰之道。

“O2O”是“Online To Offline”的缩写，即“线上到线下”，其核心很简单，就是把线上的消费者带到现实的商店中去，在线支付购买线下的商品和服务。业内专家认为，家装行业

是最需要O2O模式的行业，此次一号家居开创了家装O2O模式新纪元，“但这只是开始，线上的销售完成后，后期的线下施工和服务更重要。为此，我们正在寻求技术公司的力量，帮我们研发标准化系统管理软件，让消费者参与到店后施工和管理体系中，真正解决售后施工标准化问题。”杨轶说。

抉择



借别人平台唱戏或自己搭建平台

从决定做电商到如何做电商，是借别人平台唱戏还是自己搭建平台为大家服务，一号家居经历了殊为不易的抉择。

目前，家居电商可以分为四大类：第一种是以美乐乐为代表的家居网上购物平台；第二种是以顾家家居、曲美等传统品牌为代表的，借助第三方平台在网上开店的模式；第三种是家居卖场涉足电商的模式，成为商家

与消费者的中间平台，以居然在线、星易家为代表；第四种则是近几年搭上电商快车兴起的、只在网络销售的非传统制造品牌，以林氏木业为代表。

杨轶说：“我们最后决定自己做平台。在经营中，人们可以清楚地认识到传统大型家装企业也有着自身的优势，如有线下用户群体，有充足的资金、经验丰富的销售团队和较高

口碑的品牌美誉度。一号家居具有天然的电商基因，而且十年来稳扎稳打，建立了非常稳固的基础。一号家居的目的并不是简单地把线上的生意搬到线下，或者是把线下商品拉到线上上来，而是要做电商+店商最好的实践与融合，我们更想打造的是一种平台，一种面向南京家装界设计师、家具商、建材商等一切装修服务提供商的平台。”

活动链接

约惠设计师 分享百万体验金

本周六、周日，一号家居将在玄武门规划建设展览馆举办预约体验会，设计方案、验房、量房等超值服务，现场均可免费预订。业主凭户型图到现场可享受一号家居设计团队为你专属定制的360度全景效果图一份，让业主在装修动工前，即可预知完工后的效果。360度全景定制效果图方案是一款超值的设计，其将N个视角的平面效果图场景进行整合，运用软件进行图片拼合，用专门的播放器进行播放，将平面照及计算机图变为360度全景景观，并给客户提供各种操纵图像的功能。虽然这项服务的成本较高，但是一号家居希望业主能够通过这项服务在装修过程中不留遗憾。

“一号家居”是谁？

家装新地标！线上线下O2O同步家装

2014.11 地铁一号线 [新模范马路站]

一号家居

www.yihaojiaju.cn

找喜欢的设计师！
找我家的设计方案！

找会动的全景效果图！

找手艺最棒的工人师傅！
找全阶段的在工地！

找最最实惠的家居商品！

找最劲爆的促销优惠！

找最近的线下体验店！
找中意的样板体验间！

一号家居 yihaojiaju.cn

装修就找一号家居 装修/设计/施工/监理/主材/软装/家具/家电

实体旗舰店：中央路266号（许府巷）即将开业
线上旗舰店：www.yihaojiaju.cn 更多实体店地址请详询：4008-518-111

大报传媒传媒代理《现代快报》 广告热线：18662702911、88616909 双休日家装直通车专项样板间体验名额：18662702911 网络支持：新浪家居网 http://nj.jiaju.sina.com/cn/

约惠设计师 分享百万体验金！

360度全景效果图体验沙龙

玄武门规划建设展览馆 2013年12月14日-15日

预约就送六大超值礼，360度全景效果图免费送！

- 全景效果图** 尊享一号家居效果团队为您专属定制的360度全景效果图一份。
- 设计方案** 享受一号家居设计师为您量房后出具的平面方案一份。
- 上门验房** 享受一号家居设计师免费上门验房服务一次。
- 上门量房** 享受一号家居设计师免费上门量房服务一次。
- 等电位** 免费获赠一号家居等电位安全施工作业。
- 代金券** 0元享600-100抵3000（现金抵用券）超值礼券。

一号家居 yihaojiaju.cn

装修就找一号家居 装修/设计/施工/监理/主材/软装/家具/家电

玄武店：玄武门南京规划建设展览馆一楼
江北店：江北江鲜明珠广场204号商铺
江宁店：东山镇武定桥城凤尚阁04-111号
溧水店：永阳镇航泰路2-8号安阳光苑3-101
六合店：六合区雄州南路158号
滁州店：丰乐大道山水人家62、63商铺
大学城店：龙眠大道协众雅居财富广场111号
殷家店：殷华街20号（王子公馆售楼处旁）

大报传媒传媒代理《现代快报》 广告热线：18662702911、88616909 双休日家装直通车专项样板间体验名额：18662702911 网络支持：新浪家居网 http://nj.jiaju.sina.com/cn/