

# 互联网+家装，如何才能“装”下去

网上咨询报价、选设计师、定材料……手机一点，可查看装修进度、现场画面、工人信息……目前，年轻人中越来越流行选择互联网+家装。“帮业主铲除传统家装弊端”“直击家装痛点”……互联网+家装发展得如火如荼。然而，事实上，互联网+家装真的能解决家装之痛吗？

## 手机查看家装进度 业主不用到现场

“装修第10天，施工阶段：贴砖，施工进度：厨房墙面地面砖，卫生间墙面地面砖，客厅5平方米地砖，已完成，预计3天后完成全屋瓷砖铺贴。”

郑州一家文创公司的职员李川一，趁着工作休息的间隙，拿出手机，打开家装帮1.0，查看自己位于高新区的正弘高新数码港新房装修进度。

“开始装修后，我基本上不用去工地。想看装修咋样了，拿出手机就可以了。如果感觉有问题，还能随时反馈，问题的处理情况，也都能跟踪查询。”李先生说，从开工到现在，只有签合同的时候去了，省了很多时间。

李先生的经历，对很多有过装修经历的人来说，有点不可思议。“三天两头跑工地”是很多业主装修时的常态。

而李先生选择了互联网时代的一种全新的家装模式：互联网+家装。

## 行业竞争激烈 引发价格战



“省时、省心、省钱”，是目前互联网+家装的主打口号。而这，也正好契合了年轻人的心理。

在此背景之下，“最后一个没有被互联网触角触及的区域”，已引发各方角力。有家装O2O产品的延伸，有凭借互联网思维直接杀入的装修网站，有行业大佬的线上加入，也有电商平台的垂直发力……

郑州报业集团互生科技走的则是平台路线，打造5号装修网。5号装修网CEO肖峰介绍，他们把所有为客户服务的流程都放到了

线上，志在为设计师、家装队、建材家具家电供应商提供平台。根据客户需求调配相应的资源。更重要的是，该平台还有平台自己出具的标准报价系统、标准工艺和标准验收，“一切都是透明的，算下来可以为客户省下45%的费用。”肖峰说。

目前，市场上已出现土巴兔、齐家网、家装帮、爱空间、柚子装修、惠装网等50多个品牌，有些品牌已经获得了多轮融资。

但如雨后春笋般出现的互联网+家装平台，并非看上去那么美。近日，记者调查多

家互联网+家装平台后发现，产品趋于同质化的趋势明显。

曾被冠以“小米家装”的爱空间标榜“20天工期、每平方米699元”之后，众多家装公司危机感倍增，纷纷推出类似业务与之对峙。蘑菇装修马上打出每平方米599元，海尔的有住网、搜房网的极限精装每平方米666元、柚子装修的全包每平方米699元与半包每平方米399元也纷纷入局。

传统家装行业的价格之战，在互联网上重燃。有业内家装人士介绍，某些互联网+家装平台，其实就是打着互联网的旗号，干的还是传统家装的生意。

## 互联网+家装 如何掘金万亿元市场

相关统计显示，家装市场每年的增量和存量市场近3万亿元，线上家装目前的交易量在2000亿元左右，还不到总量的十分之一，巨大的市场等待互联网+家装“掘金”。

在激烈的行业竞争中，有些品牌以价格切入，有些品牌则力拼线下服务。

其中，土巴兔、齐家网等布局全国，以“家装标准化”见长；家装帮则突出河南本土化，以“线下服务”为卖点，通过集结优秀工人，提高业主线下装修体验。

“未来，中国的家装行业一定会被几个致力于解决老百姓最根本问题的大平台所占领。而未来家装公司的利润绝对不来源于消费者，而是依靠广告费、材料和大数据。”在肖峰看来，两到三年之内，互联网+家装的公司会不断地洗牌，一场恶战正在拉开序幕。

(据《郑州晚报》)

# 两大新作助力片区崛起 千亿恒大再造宜居大盘

恒大滨河左岸、恒大睿城，作为恒大集团在济南的两大最新力作，秉承恒大精工品质，打造宜居大盘，树立济南生态人居的新标杆！

## 恒大滨河左岸：高性价比奢装豪邸

恒大滨河左岸位于济南明湖北片区，雄踞于千佛山、大明湖、北湖串联而成的城央中轴之上，高架、轻轨、地铁、公交等多种出行方式纵横无阻畅通全城，北园、历下、洪楼三大商圈围绕，繁华生活须臾可至。除此之外，项目还拥有独特的景观资源：远望

千佛山，近瞰北湖，临近小清河，三大公园围绕，奢享天然生态氧吧。

恒大所倡导的“国际9A精装”体系在装修空间实用、材料优质等方面，以最大程度的精装修贴合业主居住需求，与多家知名品牌组成战略联盟，成就品质生活。最值得一提的是，恒大滨河左岸采用新风除霾系统，实现高品质的空气净化，让您24小时都能呼吸新鲜的空气。

恒大滨河左岸建面约80-140㎡中央瞰湖华宅，8800元/㎡起，送1500元/㎡精装，认筹享开盘85折。

地址：小清河北路与水电路交会处 品鉴专线：0531-82937777

## 恒大睿城：市中宜居新样板

恒大睿城地处济南南部，青龙山、马武寨、大青山三山环绕，依托兴济河、龙窝沟两大弥足珍贵的城市自然水系，扩展沿岸绿化空间，串联起城市景观，让业主流连于山水之间，感染水的灵气。

除自然环境外，还有无可比拟的城市商圈及大学配套，大大提升了恒大睿城的升值潜力。济大商圈、环宇城商圈、和谐商圈三大黄金商圈环伺，济大东联、山水大润发等商超覆盖周围。完善的社区配套让业主尽享便捷生活。

恒大睿城配备了除霾新风系统，把新鲜空气24小时不间断地送入室内，使密闭空间的空气得到充分更新，远离PM2.5。下水管采用室内消声立管，使水流得到缓冲，降低流速，达到降低排水噪音的目的，克服了原等径管道排水噪音大的缺陷。让您尊享绿色环保新生活。

恒大睿城完美户型迭代三居，98-140㎡全三房设计，户型方正、实用、舒适，满足不同精英人士的空间需求。1号楼即将加推，绝版三房，错过再无。

地址：二环路路与南辛庄西路交会处西行200米 品鉴专线：0531-55760777

# 互联网让小家电乘风起飞

近年来，小家电行业一直高速增长，榨汁机、豆浆机、电动养生壶、电动牙刷等小家电已成为不少家庭的标配。除传统电器品牌外，还有一些专注线上渠道的互联网小家电品牌，凭借着高性价比和口碑效应迅速崛起。多年来，飞速发展的电商和网购不仅成就阿里巴巴、京东等电商巨头，也成就依托电商平台成长的互联网品牌。

## 纯电商平台销售模式

当前，中国家电市场向中高端消费迈进的步伐加快，消费者更加注重家居生活电器的高端、智能与健康环保。相关电器品类增长空间较大。

与国外发达国家相比，目前我国家用吸尘器普及率很低。一份调查显示，对吸尘器

功能不了解、有线吸尘器线缆束缚和噪音较大是吸尘器普及度较低的主要原因。无线手持式吸尘器近年来受到不少消费者热捧，不过国外知名品牌戴森等产品入门级价格都在2500元以上，高昂的价格令不少消费者望而却步。

相比国外老牌明星产品，国产品牌作为后起之秀性价比，因而受到不少消费者青睐。目前手持吸尘器领域，国内互联网家电品牌小狗电器在天猫和京东等网购平台人气很高。小狗电器手持吸尘器产品价格1000元左右，消费门槛大为降低。根据网友反馈，用户体验也不错。据了解，该公司通过电商平台B2C销售方式，产品一站式抵达消费者，这种模式节省物理渠道成本，降低初创企业财务压力。另一方面，手持吸尘器目前还属于小众家电产品，目前购买的消费主体仍以年轻人为主，通过网购方式销售产品也

有助于迅速找到目标消费者。

## 众筹推出明星产品

目前各大电商均推出众筹平台。众筹平台是将好的创意和想法诉诸台前，通过他人帮助和支持来实现。从以往案例来看，不少高科技领域的产品众筹，因技术加工水平不够，众筹后往往没了下文。相对来说，家用产品众筹成功率会比较高。

近期，京东众筹8月人气尖货排行榜出炉。榜单中，净鞋宝和小丑超声波儿童牙刷分获冠军称号，都是一些解决生活中各种问题的家用消费品。据了解，京东众筹8月人气尖货评选，是从京东同期进行的数百种众筹产品中择优选取，并经过层层筛选，择30个众筹项目来参与最终的投票评选。

# 畅享十一 耍大牌

## ——红星美凯龙十一盛惠激情嗨购

□杨晓玉

当十一长假遇上火爆旅游季，我想唯有充满诱惑的盛惠特卖才能将你留下！十一休假好去处，红星美凯龙必定担当首选！优惠强度看得到，只有你想不到，没有红星做不到，放肆大牌耍起来。iPhone7、三星55吋智能曲面电视、乐视超级电视、华为平板电脑，多款豪礼疯狂送，总有一款适合你！更有9月30日晚火爆夜场盛宴提前点燃。十一就是疯狂嗨，十一就要放肆耍，震撼黄金周，只等你来！

## 100部iPhone7满额疯狂送

什么样的礼品才叫做豪礼！红星美凯龙送的礼绝对礼如其名！十一活动期间，同一会员顾客在3家以上(含3家)品牌购物且每单实缴金额大于3000元，累计实缴金额满120000元，就可以把价值6000元的

iPhone7手机带回家！对，没看错，就是刚刚上市的iPhone7，告诉你数量有100部哟，而且是分批每天限量送，机会难得，亲们千万要抓住哈；在2家以上(含2家)品牌购物且每单实缴金额大于3000元，累计实缴金额满50000元，送乐视超级电视一台，怎么样说到这更心动了吧，说好的大礼没忽悠你吧，切记只有400台哦！

如果你说我们消费不了这么多怎么办，别担心，贴心的红星给您准备了多档好礼，绝对不让你空手而归。十一活动期间，同一会员顾客累计实缴金额满20000元，富安娜一圣之花美眼羊毛被或伊莱克斯吸尘器任你挑选，可别说我不够意思，量在这摆着呢，1500份哦。别急还有，累计实缴金额满10000元，欧锐铂西雅图厨具三件套或伊莱克斯多功能电火锅就是你的了，有2000件呢，拿走，快拿走，统统拿走！怎么看都该给红星美凯龙百分百的好评，这赠礼，这服务，简直无法形容了！不过以上所有礼品均限量哦，先到先得，送完为止，可别怪没有提前说。

## 百万豪礼·循环开奖

这么诱惑的活动，自然少不了惊心动魄的抽奖环节，我想，没有什么事比开奖更让人心跳加快了吧，如果有，那就开两次！没错，就是开两次！十一活动期间，会员顾客购物每满2000元可获得抽奖券一张，满4000元两张，以此类推，上不封顶。既然都说让你心跳加快了，那礼品自然不容小觑，30台三星55吋智能曲面电视、150台华为平板电脑究竟花落谁家？10月3日和10月7日18点开奖，等你来揭晓！

## 当尾号遇上日期·幸运好礼便归您

幸运是什么？幸运就是，你没想到，它却发生了，赤裸裸地发生在你的眼前。这样的美事十一怎么能少，十一活动期间，会员顾客交款收银单号尾号数字为当日日期的顾客，凭收银单即可领取伊莱克斯电炖锅一

个，怎么样，是不是很好玩，交完钱两眼直勾勾地盯着数字君，千万要中啊！当然，好事再美也是有限的，每天限量100个，总共700个哟！这概率有你没他，还不抓紧行动起来！

## 邀来好礼·前百位抢鲜升级

邀请函你见过，这么豪的邀请函你肯定没见过。送礼无底线，邀你嗨十一。十一活动期间，每天前100位会员顾客，凭邀请函和当日收银单，即可领取伊莱克斯电炖锅一套，就是这么大手笔，记得千万抢在前头，如果没赶上前100名，也没关系，不让你白激动一下，凭《十一活动邀请函》至商场可免费领取果汁壶五件套一份，共4300份，到者有份，绝不落空。不过邀请函活动只能参与一个哦，那么贪心不可行！

红星美凯龙十一耍大牌，疯狂嗨购，强势来袭！不容错过的十一黄金周，让你嗨爆连连的购物畅享。优惠不止于此，更多惊喜，敬请期待！

## 农行滨州分行

### 加强节日期间党风廉政建设

农行滨州分行多管齐下，加强中秋、国庆“两节”廉洁自律工作，积极营造风清气正的节日氛围。

该行组织党员干部认真学习中央八项规定等文件要求，并下发廉政提示函，要求党员干部节日期间，严禁用公款搞相互走访慰问、相互送礼宴请等活动。该行发挥纪检监察部门的监督作用，加大节日期间的明察暗访力度，对发现的问题苗头和隐患，坚持早发现、快处理，有效防范风险发生。

(李玉杰)

## 农行博兴县支行

### 举办客户答谢活动

中秋佳节期间，农行博兴县支行举办多场活动，答谢回馈客户。为有效满足贵宾客户对贵金属投资、收藏、馈赠等需求，该行举办了迎中秋贵金属展示会，展品款式精美、种类丰富、制作优良，突出中秋主题，为与会客户带来一场贵金属盛宴。同时，该行还特邀请山东大学专家教授，组织举办了“中华传统文化与养生”知识讲座，为到场贵宾客户讲解了季节与养生、食物与养生、运动与养生等方面的知识，赢得了该行客户的一致好评。

(王惠群)

## 农行无棣县支行

### 担当社会责任助力民生工程

近年来，农行无棣县支行坚持一肩挑经营转型、拓展业务发展空间，一肩挑社会责任、倾力支持民生工程，将市场营销与社会担当相融合，取得了经济效益和社会效益的同步、双丰收。该行紧盯县域基础设施建设融资需求，先后介入公共供热管网改造、全民健身中心、三河口拦潮闸等民生工程，以政府购买服务、PPP等多种模式，提供5.47亿元资金支持。与当地房管局、开发商合作，发放农民安家贷161笔、金额4700万元，帮助众多农民家庭圆了进城安家梦。

(王汉峰)

## 农行阳信县支行开展

### “金融知识普及月”宣传活动

近日，农行阳信县支行在当地银座广场集中开展了“金融知识普及月”宣传活动。其间，该行大力宣传反假币、存贷款、支付结算、征信及防范金融诈骗、安全用卡等金融知识，受到了社会公众的一致好评。近年来，该行在业务快速发展的同时，充分利用网点资源优势，采取在营业网点设置金融知识咨询点、配备分发宣传折页、张贴宣传海报、利用LED显示屏滚动播放宣传内容等多种形式，积极推进金融知识宣传普及，取得了较好成效。

(岳金烽)

## 邹平农商银行

### 金融知识进校园

9月14日，一堂别开生面的金融知识普及课堂在邹平农商银行营业部大厅首次开课试讲，来自黄山实验小学的7名小学生及其家长参加了课堂首秀。此次金融课堂一改过去进校园办讲座的传统形式，对授课场所、内容、方式都进行了大胆创新。通过闯关、亲子互动、情景模拟等形式，吸引小朋友们加入到该行的宣教队伍中。通过对银行功能分区的参观，对该行金融产品的辨识，以及对诈骗骗歌谣的诵读，孩子们收获满满。

(鹿亮)

## 消费警示：

### 电视购物三大注意事项

随着电视购物的普及，越来越多的消费者选择这一购物方式，但在给消费者购物带来便利的同时，也引发了众多消费纠纷。为了避免消费者在电视购物过程中的权益受到侵害，我省工商部门提醒广大消费者注意以下事项：首先，购买商品前要核实经营者的注册登记、销售电话、办公地址及信誉状况等相关信息是否合法、真实。其次，在购买商品前一定要仔细查询和了解产品性能、质量、售后服务、市场价格等信息，切不可冲动消费。同时，要谨慎对待广告宣传内容，不要被夸大虚假的广告宣传蒙蔽。最后，消费者在购买商品过程中，应要求对方开具发票等有效凭证，并保存好凭证。对于拒开有效凭证的商品，要提高警惕，以免上当受骗或商品出现质量问题后难以维权。

