



用“智能化”串起全屋定制全链条

——访中山宜泰家具有限公司总经理陈少华

多年以前，人们买了新房会请木工上门做整套家具，再之后会到商场去购买成套家具。而到眼下，越来越会玩的年轻人则喜欢按照自己的喜好“足不出户”定制全屋家具。宜泰家居总经理陈少华敏锐捕捉到这一变化，在2011年便将公司业务锁定智能全屋定制，并花重金打造行业领先的信息化系统，率先将生产和销售流程信息化，做到“完整出品与准时交货”。三年后，该系统升级，将设计前端纳入，真正实现前后端“一键生产”。而在大好的市场前景下，宜泰湖北咸宁新工厂今年5月投产，产品、制度与服务等持续创新，而这将开启宜泰家居新一轮生产和营销的创新之路。

文/记者 李红 图/记者 徐璇

就业：从华为“跳”到华帝，直升高管

2000年来广东短短的几个月时间内，陈少华做了一件让现在的人听来感觉相当牛的大事，那便是先去华为再到华帝。两个“华”如今都是响当当的旗号，但在当年，陈少华就这么轻松地在大两个大鳄间游走了一回。

但陈少华笑言，真实的情况是“当年两个大鳄都还是名不见经传的发展中企业”。当时，要不是在深圳人才市场，他还没听说过华为，“我去华为总部面试，公司在深圳布吉坂田一个很偏僻的地方，当时不能马上定岗就没有去报到上班。”当时家电行业快速发展，“好朋友的哥哥已经进入家电行业，业绩非常好，收入很高，他觉得家电业未来很长一段时期都大有可为，还点名中山的华帝，就这样我来到了中山。”

不过，就算是到华帝做业务员，也不是那么好进的，比陈少华想象得艰难许多。“经过几轮面试（广东南方人才市场面试、

工厂笔试与集体答辩），每次都要从广州的住处坐两三个小时的汽车过来，而且来的地方也很偏僻，说实话确实又有点不想来了。但我是经过层层选拔留下来的，华帝给我的直觉是发展空间非常大，所以我就坚持了下来。我记得是2001年的2月2日入职。”

这一留下，随着华帝的快速发展，陈少华的职业也进入到快速上升期。经过一段时间的实习和培训，他很快就被委派到销售重地南京和辽宁，一年之后便在山西被任命为陕西区域总监，独自挑起大梁。而至于为什么可以办到，陈少华想了想觉得是“愿意吃苦、立即行动”。“实习的时候，别的实习生不愿意去工厂，我很高兴呆在车间，还和工人师傅成了朋友；在辽宁，工作也愿意付出、肯吃苦、行动迅速，连我们当地的负责人都很感动。”陈少华反而觉得没大家想

得那么累，他还是比较随和的性格，“走到哪里就适应哪里。”

2003年，经过一大圈销售磨炼后，陈少华回到华帝总部，正式开始负责华帝集成厨房销售业务。“在此之前，我在述职报告提到了橱柜定制业务，因为我们销售与市场需求靠得近，消费者的需求会直接反馈到经销商那里，然后我们就可以接收到。那个时候，新房买家开始有定制橱柜的需求，我认为这是一个值得投入的方向，可以将厨电与橱柜集成。公司经过市场调研后，2004年正式成立“中山市华帝集成厨房有限公司”，2004年至2010年华帝集成厨房（橱柜）发展势头迅猛，是厨电行业做橱柜最为成功的企业之一，橱柜行业中的几大龙头在当时都还没有太大的声息。

2010年底陈少华选择离开华帝，创办了“宜泰家居”，专攻全屋定制家具市场。

创业：认准全屋定制，大手笔投入智能化系统

由于是上市公司的高管身受同业竞争限制，陈少华辞职之后两年内都不能进入橱柜业务。这个时候，他瞄准的是衣柜定制，“衣柜定制有很大的市场需求，我的规划是以衣柜为切入口，进而将业务延伸到全屋定制。”

2011年6月，“中山宜泰家具有限公司”正式成立，拉开宜泰定制家具业务模式形成，宣布正式进入全屋定制领域。

2013年，面对车间各种各样不同规格的板材，陈少华有一种敏感的直觉，“这些完全靠人工梳理是不科学的，应该有一套信息化的流程自动识别归类，高效衔接生产和销售环节。”此时，市

场上还没有现成的信息化管理系统可用，陈少华“大手一挥”，就决定自己找人来开发，当时认识的与不认识的同门完全没有想到陈少华会自行开发，因为定制家具信息化系统是前端设计与后端生产无缝对接的ERP大系统，这样一个系统需要持续花费上千万的开发与维护费用。

为了精准开发信息化系统，陈少华先后请到中山大学、广东财经大学与五家软件开发公司组成信息化开发团队，从订单图纸设计、CAD图纸转为生产图纸、可追踪扫码与安装入系统等各个流程无缝衔接。彻底解决“板件丢缺、延期出货”的行业痛点，经过了将近一年的磨合，

2014年，“宜泰家居信息化系统”正式投入使用，“我们绝对属于行业先行者，当时还没有家具公司愿意投入信息化建设，很多做软件的公司与同行过来考察与交流，应该说我都没想到信息化系统需要这么大的投入。”

根据陈少华的演示，在宜泰的信息化系统中，从客户下单到材料生产、出库、包装再到送货，所有信息都通过系统追踪，大大降低了工人的劳动量，也大大提升了准确率。而在2018年的最新一次升级中，系统中再次加入了设计端，也就是说，从设计开始，所有的材料便已经“对号入座”，一旦客户确认，便可以将“设计图”按照流程直接“搬回家”。



未来：开发地产精装市场和电商渠道，全力做增量

随着新产品的持续开发，宜泰家居现有八大空间的定制家具，消费者可选的产品也越来越丰富。宜泰形成了自己的九大风格产品，“最新最受欢迎的就是轻奢、极简、北欧和工业风风格，热度已经超过了原来的古典和简欧风格。”

全面丰富的智能化设计与生产定制服务为宜泰的发展赢得空间。2017年，宜泰港口工厂扩产，并新增500多平方米展厅。眼下宜泰湖北咸宁新工厂也投产，将更快捷服务华东市场。

其实，这几年电商和定制家具市场的新变化，尤其是新零售业态的出现都让陈少华开始考虑综合转型。“回望公司一直以来的发展历程，我觉得我有失误的。宜泰刚刚成立的时候，索菲亚、欧派、皮阿诺等这些上市公司已经发展很好，那时候大家都有机会做到行业前列，但是我执着于发展经销商网络和实现对公司的现状满足，没有引入任何外来资金，结果量没有快速做上去，错失了资本机会，也就错过了倍数增长的机会。”

去年以来，陈少华开始引入合作经营的模式，新工厂都将引入合伙人，继咸宁工厂之后，其他地方也将陆续有新工厂投入。与此同时，陈少华开

始选择与地产商合作，“今年以来，陆续接手国内知名地产商精装修项目，大力开发地产精装市场。与地产商合作的好处是量大，缺点是利润相对较低，我选择先将规模做上去。”

而在年轻人越来越愿意选择网络购物的形势下，陈少华将电商渠道也作为公司快速发展的一个重要途径，“其实，2017年我们已经成立了自己的电商部，开启‘O2O’商业模式，去年更是启动大电商战略，与更多的电商平台展开合作。”

在“中山做强、全国做大”，中山作为公司的大本营，有工厂直营的先天优势，同时具备快速反应的能力，要做大必须要把中山做强。

“提高存量门店销量、扩大增量门店数量”是目前最为紧迫的工作，招商成本居高不下，原有的经销门店要通过产品创新、爆款促销与服务提速来协助经销商提高单店销量，通过灵活便捷的政策与大数据新型招商方式找到合适的合作伙伴，扩大合作门店数量。

2019年，对于陈少华和宜泰来说，都是发展的关键年，“因为产品和销售模式的创新，公司的增长一定是高速的，但至于增速能去到哪里，我自己也是抱有期待的。”



宜泰的智能信息化系统大大提升产品生产的精准率。



定制家具产品展示。