

“优居客”破产清算 选择互联网家装平台需谨慎

互联网家装平台近些年进入了我们的生活,改变了传统装修消费的方式,但大浪淘沙下,一些企业的退出也让人看到,要做到良性发展,互联网家装还有很长的路要走。

家装平台跑路,谁之过?

2018年11月末,装修服务平台优居客破产清算的消息传来。优居客经营主体上海欢居信息技术有限公司发布的信息显示,“因经营不善,致使财务状况严重恶化,公司股东会作出决议,决定进入清算清算程序”。

资料显示,优居客成立于2013年,注册资金500万元,运营及客服中心位于上海。业内人士表示,优居客在业内尤其在其大本营上海颇有名气。优居客官网显示,线下与上海800余家装修公司进行合作,基本覆盖上海市所有区域。

突如其来的破产清算,让入驻平台的装修公司措手不及,也让上海4000多个装修项目陷入进退两难的境地。由于优居客还扮演“资金托管方”的角色,有消费者将装修款支付给优居客,优居客根据装修工程进度再向装修公司付款,导致目前消费者支付的装修款不知所踪,装修公司垫资施工收不到工程款,甚至通过优居客办理了银行贷款的消费者还要继续向银行还款,但装修完工遥遥无期。优居客官网2018年12月11日的公告显示,在10日开启债权登记后,出现了人数较多且情绪激动、拥堵的现象,以致无法办公。

关于优居客的倒闭原因,业界普遍认为,高额贴息、现金返现等“烧钱”行为,是压倒骆驼的最后一根稻草。目

前在其网站上,还留有多条“返现”活动的页面,即装修款到一定额度,优居客将返给消费者10%~30%不等的现金。此外,还有向优居客提供贷款服务的金融机构透露,优居客为贷款消费者提供了高额贴息。这些方式让优居客的利润远低于行业合理利润空间。

家装平台模式未来可期

贴息、返现,这种“烧钱”举动现在看来不合理,却是很多互联网企业迅速壮大、击垮对手的“捷径”。艾瑞咨询研究院发布的数据显示,2015年互联网家装行业的融资次数从上一年度的41笔攀升至123笔。齐家网、土巴兔、我爱我家、美乐乐等平台在当年也融到可观资本。

热钱来得快去得也快,2016年互联网家装行业的融资次数有所下降,但也达到91笔,到了2017年,变成了19笔。在这两年,也有大批企业倒闭,墙蛙科技、宜居家装网、珂居网、家装360、美装、宅师傅等企业都榜上有名。

对于这两年互联网家装平台的发展态势,全国工商联家具装饰业商会副秘书长谢鑫认为,带有互联网思维快速成长的企业一定要认识到,突破行业规律去“颠覆”是不可能的。他说:“没有任何企业能够跨越行业规律发展,试图通过超常规手段去改变、颠覆家装行业模式的企业,无疑是加速灭亡。”

家装互联网平台涉足了装修全产业链,从设计端、生产端、施工方到消费者,此外,金融服务、智能家居这些传统家装公司少有涉猎的业务也能承载,被视为互联网时代泛家居整合者。

通过线上平台,装修需求背后的买方和卖方能够短时间获取大量有效信



息,谢鑫认为,互联网家装平台给家装行业带来三个深刻变化:“一是行业改变了‘千年不变’的经营模式,开始主动求变;二是行业信息不对称的现状被打破,消费者透明度大大提升;三是拓展了家装公司的获客方式,也迎合了终端消费习惯。”

下一站红利在哪里?

实际上,互联网家装平台的成长也在不断试错。目前的行业龙头,早从事的业务也并非家装。以齐家网为例,以建材团购业务起家;土巴兔则以室内设计师交流社区定位,聚合了大量设计师资源。

在发展过程中,这些企业也难免磕磕碰碰。例如,齐家网和土巴兔都曾经涉足自营家装业务,但都被创始人称之为“试错”,也正是多年的沉淀而非“砸钱”,构

造了装修队、设计师、供应商相互依赖相互促进的网络协同平台。

在谢鑫看来,互联网家装平台企业从带着“改变什么”的思维进入行业,到如今将整合作为行业突破口,正在逐渐明晰竞争的方向,互联网家装企业还是要发挥平台属性,整合上下游产业链上的各个角色,将平台的价值最大化。

如今,互联网获客成本越来越高,如果不能利用平台优势获取有效、忠诚的消费群体,将会大大增加企业运营成本;对于入驻平台的家装企业,尤其是小微企业,更需要平台通过标准规范做到品质交付,全面赋能;在整合材料供应商方面,如何脱离与其分利的盈利模式,寻找更为良性的盈利模式,考验企业的战略规划是否可行。不期望在所有环节分利,有取有舍、有先有后,企业才能走得更远。

(综合)

2019已至 你家也应该辞旧迎新

当房屋被居住了一年、几年甚至十几年,你会发现家里东西越来越多、自己身处的空间越来越小,舍不得丢的东西、无用的东西堆积着、混乱着……以致生活的空间被大大压缩。元旦已经过去,春节即将到来,是时候辞旧迎新了,学会“断舍离”,你的家才能重现清爽,才能用更多的空间迎接新的一年中更美好的未

来。“断舍离”是日本杂物管理咨询师山下英子提出的概念,断=不买、不收取不需要的东西,舍=处理掉堆放在家里没用的东西,离=舍弃对物质的迷恋。近几年来,这个概念越发展成现代社会人生活、思考的重要哲学,那么,在新年家居整理中我们要如何应用这个概念呢?

第一步: 筛选、丢弃! 从各式储物柜开始

事实上收纳整理,越擅长收纳的人,越容易堆积东西。当东西都收起来之后,时间一长我们几乎都要忘了自己家里到底收着多少东西——而且往往大部分收藏着的是不太需要用的东西。所以清理家居的第一步就是从收纳箱和储物柜开始,将箱子

和柜子里不需要的工具、物品、食物筛选掉,避免反反复复地整理不用的东西而成为一个“收纳奴隶”,更要避免不停选购柜子、割让空间用于收纳,无形中浪费了许多生活空间和时间。要记住,在家里,物品不是主人,我们才是主人。

第二步: 不要舍不得! 穷尽式清理衣柜衣物

衣帽间、衣柜往往是一个家庭里最容易产生拥堵的地方,不论男女都难免遭遇一些类似的问题:想找某件衣服怎么也找不到;买了一件喜欢的衣服,回家发现相似风格的已经有好几件;新年买的新鞋子包包新衣物,结果衣柜都放不下了……

对自己混乱的衣柜做一个彻

底清理吧。记录下你的上衣、裙子、裤子、帽子、围巾、腰带、睡衣、鞋包的件数,把不常穿的、不喜欢的通通扔掉吧——那些舍不得扔又从来不会穿的衣物,对于你来说毫无用处,当自以为是的“节俭”变成了对空间的需索无度,那不是美德,是罪过。

第三步: 重新整理! 以点带面摆放物品

当家里的物品经过一次彻底筛选之后,我们就可以着手重新整理和摆放物品了,这一个步骤是很讲究技巧的。需要注意的是,我们最好能养成两个习惯:在指定的地点摆放指定的物品,同类的物品排列摆放,前者能方便我们找东西,后者可以最大程度避免混乱,还原家居环境的整洁。

譬如,公交卡、钥匙等物品可以统一放在玄关鞋柜上,洗浴

用品要固定摆放在卫浴间内一处,杯子和书本等数量多、尺寸规格又差不多的东西可以排整齐放在一起,如此一番收拾下来,整个房屋就会呈现出不一样的清爽。

屋乱则心乱,心乱会影响自己和家人的心情,在新年伊始,大家也都希望有一个新的开始,如果你也在努力让生活和工作有一个新突破,那么别忘了好好为家居环境做一次年度整理。

(综合)

装修后如何验收瓷砖

家庭装修中,铺贴瓷砖是一件很费力的工作,所以很多消费者都会选择装修公司来完成这一项目。然而装修公司的资质、制度、规模参差不齐,导致很多消费者在装修后都存在或多或少的不满意。这时,就需要消费者在装修后认真验收,对于不满意的地方及时修复,以免影响日后的生活。据专业人士介绍,验收瓷砖也有很多经验,消费者不妨也学习一下。

首先,看砖缝是否对齐,整体表面是否平整,砖缝大小是否一致,接缝应填嵌密实、平直、宽窄均匀、无明显错位。其次,检查铺贴有无空鼓。检验方法通常采用专用小铁锤,轻轻敲击地砖的四角与中间,检测地

砖有无空鼓声。如有空洞的声音则为空鼓,说明铺贴不实,装修质量不合格,必须及时铲除更换。在检查中,对空鼓地砖做上标志。

最后,泼水试验十分重要。阳台、卫生间等都有排水坡度要求。这道“工序”可放到最后进行,待其他各项都完成后,用盛水器装上水泼洒到地上,稍等片刻,局部存在积水就说明排水坡度做得不完善。

另外,铺贴验收跟瓷砖的质量有关系,刚铺的时候内在凝聚过程没有完全完成。最好等20天以后水泥强度完全上来了再验收,到那个时候再看瓷砖是不是会裂开。

(综合)

厨房橱柜清洁保养攻略

民以食为天,一日三餐。厨房是家庭的“重地”,使用频率高、油烟大,容易产生污渍,而橱柜作为厨房的主体部分,更是需要好好清洁保养。

宜用软布清洁,不宜用甲类清洁剂等。

橱柜各部位保养妙招

橱柜各部位清洁妙招

门板保养:避免浸泡,实木可打蜡保养,合页及拉手出现松动或异响,应及时调校或通知厂家维修。

柜体保养:放置物品“上轻下重”,物品清洁干净后再放入,五金件用干布擦拭,避免水滴留在表面。

台面保养:避免热锅、热水壶直接与橱柜接触,避免用尖锐的物品冲击台面、门板,以免产生划痕。

(综合)

2018年厨电市场遇冷 高端、成套、新兴化扛起救市大旗

2018年厨电市场经历寒潮,厨电业的持续增长势头戛然而止。中怡康推总数据显示,2018年1~10月厨电市场规模764亿元,同比下降4.4%。奥维云网全渠道推总数据也显示,2018年上半年厨电零售额为311亿元,同比下滑了1.6%。

厨电业2018年所面临的挑战主要有三点:第一,房地产市场的持续调控和降温,让大家居市场环境遭遇增长乏力。第二,商家数量的不断扩容,让各行业的企业纷纷进入市场,几乎所有的家电品牌都涉足了厨电产品,市场竞争进一步加剧。第三,整个厨电产业的增长后劲不足,缺乏亮点。

销量同比增长37.8%;嵌入式电烤箱零售额同比增长13.5%,零售量同比增长8.8%;嵌入式电蒸箱零售额同比增长5.9%,零售量同比增长5.9%。

业内人士表示,新品类将为厨电市场带来无限延伸空间,其中洗碗机、嵌入式微波炉、嵌入式蒸汽炉等新品类在未来3年内,消费者购买意向选择率均在20%以上,特别是洗碗机市场,选择率将超过36%。

新兴厨电是2018年市场增长的主力军,由于普及率低,市场潜力巨大,在新的一年里有望成为厨电业“解药”。在未来的几年中,新兴厨电也将依然是增长引擎。

新兴厨电快速增长

虽然厨电市场整体数据遭遇下滑,但新品类却快速增长。2018年上半年,以洗碗机、嵌入式微波炉、嵌入式蒸箱为代表的新兴厨电表现出了明显的增长态势。

奥维云网全渠道监测数据显示,2018年上半年,新兴厨电市场零售规模达到了55亿元,同比增长20.1%。其中洗碗机零售额同比增长38.2%,零

成套化、高端化逆势上扬

除了新兴产品的高速增长,厨电套系和整体定制的高端产品也成为了厨电行业的突破口。

中怡康零售监测数据显示,烟灶两件套产品线上零售量占比已经高达44%。线上市场主要集中在1000~4000元价格段,线下市场集中在4000~6000元价格段,烟灶套餐零售量占比最高。



中国城镇居民人均可支配收入逐年提升,年复合增长率为10%。居民收入迅速增加,消费者对自身品质追求也随之提高,高端厨电市场前景巨大。有业内人士表示,虽然2018年厨电市场整体增长乏力,但高端化的大方向不会改变。特别是在精装修政策走向成熟及用户消费升级的大趋势下,用户对于装修风格统一的需求越来越高,进而对厨电套系化及高端化

也将提出更多需求。

大环境的低迷,并不能否定厨电市场的前景,感到庆幸的是,2018年的市场局面和走势,对于所有厨电厂商来说,并不意味着市场的彻底寒冬与全面萧条,高端化、成套化、新兴化为行业从业人员提供了新的思路,厨电仍是我国家电行业中最具增长潜力的细分领域,展望新的一年,厨电业仍有较大的增长空间。

(综合)

关注“吴报家居”微信 扫一扫,获取更多家居资讯

吴报快码



- 掌握吴江家装建材市场最新资讯
- 学习家装知识
- 掌握挑选建材技巧
- 报名参加吴报家装考察团(发送家装考察+真实姓名+有效手机号码)