

· 行业纵横 ·

最高贷50万 实创拓展分期装修贷款

北京商报(记者 谢佳婷)“完美家装的推出带来了新的痛点,那就是装修单值上升带来装修费的困扰,尤其是一线城市,刚刚买了几百万上千万的房子,又要再拿出六七十万元、七八十万元甚至150万元装修还是有一些难度,百度有钱花破解实创装修客户的这一痛点。”2016年12月10日,在百度有钱花&实创装饰战略发布会上,实创装饰副总裁耿黎明表示,双方将在风控、金融场景建设等领域开放合作、共建生态。

百度有钱花是百度金融旗下的消费金融权益平台,为消费者提供包括家装分期、教育分期等在内的消费金融解决方案,打开百度钱包进入有钱花界面,就可见到鲜明的“家装分期”子栏目,“最高可贷50万元”、“极速批”、“放款灵活”、“流程简单”吸引着为装修费发愁的用户轻触屏幕深入了解。据了解,早在2016年10月实创装饰就已经在百度家装分期上线,在全国28个城市的60余家门店中,众多客户已经尝试了百度有钱花的家装分期,两个多月以来,每周申请人数不断增多,放款量也稳步上升。

百度金融事业群家装信贷负责人邵世臣也表示,在未来的2017年中百度金融将在流量生态、全产业链金融以及大数据等多方面的优势输出提供给实创装饰,解决实创装饰在线上获客、技术、流量等相应的难题。

庆入华20年 爱格总裁亲临北京签售

北京商报讯(记者 谢佳婷)2016年12月11日,由爱格联盟多品牌主办的“环保家居,全球共享,欧洲爱格中国行北京20年”大型总裁签售会在居然之家金源店举办,为消费者签售的是漂洋过海而来的爱格海外部销售总裁乔治,他微笑着挥笔签售将活动气氛推向高潮。

将爱格板材引入中国的北京瑞原爱格装饰材料有限公司董事长钟红文与意风家具董事长温世权、非同家具董事长乔印军、KD家居董事长严红、飞美家具总经理周凯军等爱格联盟品牌掌舵人共聚一堂,为爱格进入中国的20岁生日庆祝。庆祝的一个重要环节就是发放爱格联盟“环保家居 全球共享”超值绿卡,顾客可在厂家各专卖店购买20元增值绿卡,即可享受单品满5000元立减200元的优惠,一次购卡最多可在爱格联盟不超过10个的品牌循环使用,即最多可增值2000元,活动当天凭爱格总裁乔治现场签售的签名卡可再享折上折优惠,环保与优惠,吸引着京城400多位消费者蜂拥而至。

除了签售以外,乔治还带来了一份来自爱格集团的数据:在2015-2016财年,爱格生产了包括锯材在内的素板共计770万立方米,同比增长2%,销售额达到23.4亿欧元,同比增长3.4%。此外,他还透露,2017年1月爱格将正式发布最新饰面产品系列,新系列创造性地推出了自然生活、城市工业、手工制作等九大风格。

极装吉住悦装网三年10亿元 爱空间三年百亿元 互联网家装冲击传统格局

极装吉住北京三年10亿元、悦装网全国三年10亿元、爱空间全国三年百亿元……临近岁末,几家互联网家装接连抛出的惊人销售目标,让业内外感叹不已:这些饱受质疑,站上风口浪尖的互联网家装,在即将过去的2016年不仅活下来了,而且活得不错,家装市场的传统格局也在它们的冲击下悄然改变。

极装吉住搅动京城

2016年12月9日,极装吉住赶在过年之前搬进“新家”,在苏宁易购紫竹桥店三层开设3000平方米的北京旗舰店。

走进旗舰店有种耳目一新的感觉,与市场上所有的家装公司展厅不同的是,不再是取着唯美、浪漫名字的风格样板间唱着主角,而是四个“80后”处于人生不同状态的生活场

景,“学区”、“新婚”、“天伦”、“二胎”,目的明确,硬装、软装、定制融为一体,同时满足对于健康、便捷、收纳等需求。“这种场景划分新颖、直接,比虚无缥缈的风格来得实际多了。”赵小姐兴奋地边看边拿着手机拍照发朋友圈。

挑战新的呈现模式只是极装吉住搅动京城的一个缩影,在极装吉住北京旗舰店开业仪式上,极装吉住CEO潘亮透露了一个令人惊讶的数据:产值过亿,首年盈利。无论是作为互联网企业,还是作为家装企业,这份成绩单都是罕见的。

大爆发的销售目标

趁着开业之喜,潘亮忍不住对未来进行了一个小憧憬:“三年不外拓,全力深耕北京市场,预计三年产值达到10亿元。”

三年10亿元,这个数字有点耳熟。2016年12月2日,互联网家装品牌悦装网CEO邵亮在A轮融资发布会上也对未来进行了展望:计划三年打造10亿元产值。只不过,极装吉住的10亿元是剑指北京市场,悦装网的10亿元则是意在全国市场。

10亿元这个目标大吗?还有同行想着100亿元。2016年11月3日,爱空间创始人陈炜在推出MINI厨卫系列之时,不经意地透露出未来三年欲做百亿元。

互联网与传统博弈

2016年12月6日,全国工商联家具装饰业商会家装专委会发布的《中国家装行业优秀品牌企业发展状况报告》指出,家装行业市场有着1.5万亿元的空间,但目前最大的家装企业只能达到60亿元,1000

亿元的公司仍未出现。报告同时指出,作为家装行业正规军的十几万家装饰公司只占到市场总量的15%,剩下的85%被游击队瓜分。业内很多人以为,举着互联网大旗的新生力量杀入家装江湖,抢夺的是85%被游击队瓜分的市场,而实际上却让只占有市场15%的家装公司倍感威胁。

京城老牌家装公司不少品牌十年前就达到了1亿元,如今要么在这个数字徘徊,要么今不如昔,有的甚至已经灰飞烟灭,互联网家装历经一年多的沉淀,有些已经崭露头角,陈炜预计爱空间今年能达到10.5亿元、极装吉住写下一年产值过亿元的传说。在互联网家装与传统家装的博弈中,随着市场份额此消彼长,家装江湖的格局也正被改变。

北京商报记者 谢佳婷

行业看点

创意店开进星立方 KD家居办暖冬家宴

北京商报讯(记者 谢佳婷)2016年12月10日上午10点,在红星美凯龙朝阳路商场星立方/KD新店凯蒂(北京)家具有限公司总经理严红举办的暖冬家宴上,招来宾朋满座。

推开铸着“KD”印迹的大门,就进入了严红的“新家”,应邀而来的朋友们有的正坐在沙发上聊天,有的正在参观。书柜

上的书可以随意取阅、衣帽间按照日常生活的习惯性各类衣服摆放有序、卧室的床头还摆放着新鲜的绿植,绕到后面厨房,红星美凯龙集团副总裁王伟穿着一身厨师服,正在愉快地做着点心,设计师新品KD之家十分巧妙地融入各个真实的生活空间。

“这个店打破了以前我

们在专卖店的形式,不光是卖产品,KD整个电商、营销中心以及一些设计中心都在这里。”女主人严红对这个不一样的新家有很多想法,比如把它做成客户线下体验的地方,让设计师和高端客户到了这里以后,能够沉下心来,能够坐下来。

让朋友们坐下来聊天的喝茶,来到这里就像回家

一样也是KD之家主设计师吴巍的想法,作为易日盛原创别墅设计中心首席设计师,他服务了太多高端人士的家居生活,深知用户的诉求,与KD合作打造的新产品可以说是向年轻消费者提供了高性价比的产品,它从实用功能的角度出发,以环保又平价的材料轻松营造出空间的品位与气质。

居然之家 Easyhome 会员年度回馈 10,000,000元新年福袋任你购 活动时间: 2016年12月12日至2017年1月2日 50元购物赠2017元新年福袋,线上预定立减25元,成为会员免费送 2016年12月12日至18日 双12火爆来袭 红包雨一抢为快 2016年12月25日 不一样的圣诞,悦感欢享,让家温暖 2016年12月24日至2017年1月2日 焕然一新,真金白银跨年送 购物买价85折,会员购物双倍积分 真金白银回馈 畅享3000元新年福袋5000元 广告 装房子 买家具 我只来居然之家 想要更多! 扫我