

# 三维家蔡志森:用软件打通家居产业链

运动鞋、牛仔裤、T恤衫、厚眼镜、短头发——一个典型阳光IT男形象。带着三个志同道合的创业者,把玩起一款软件,在短短的六年内,团队扩展到500人,打造出家居行业赫赫有名的软件品牌,欧派、曲美、志邦等重量级企业都在使用。他是三维家CEO蔡志森。三维家品牌的崛起,正在悄然实现几代家居人了犹未了的梦想——用一款软件打通从设计到销售、生产、物流的整个家居产业链。



## 从4人到500人

从尚品宅配出来,蔡志森的最初想法就是做一款“更好的软件”。

“那时用于家居设计的软件太笨,操作很复杂。我就想,能不能做一款软件,更漂亮,更简单,登录网页就能使用。”那是2012年2月3日,蔡志森带着肖永创、徐明华、李保生三位兄弟,开始了他的创业之旅。

突破口选择在定制家具,毕竟蔡志森的老东家尚品宅配是做定制的。他清楚定制家具前端销售的三个环节的痛点:设计图不佳,顾客看不到装修后的效果;报价不能实时,顾客往往等不及就走了;下单不能与生产打通,厂家还要拆单,浪费大量的人力物力。三维家就是解决定制家具痛点的软件,可以实时出效果图,在几秒内形成报价,报价可以按展开面积、投影面积、产品单元和套餐四种方式提供,下单后可实现自动拆单,能够为厂家省下80%的拆单人员。”

2018年2月初,在蔡志森创业六周

年之际,企业从最初的4个人发展到500人,其中产品技术团队300人、销售团队100人、支持团队100人。“原来从事家居软件的企业很不争气,程序员只有几十个,一年做三五千万元的销售额就不错了。”蔡志森不愿透露现在的具体营业额,但他却对公司发展信心十足:“用我们的软件,家居业未来肯定会出现市值超千亿元的世界级企业。”

## 感恩贵人相助

“一家企业的发展,产品过硬是基础,贵人相助最关键。”创业六年来,蔡志森最大的感触是感恩。已经记不清有多少企业家需要感谢了,而家居行业认可三维家,得益于用诚意和激情征服了领军企业曲美和欧派。

2014年的一天,当得知曲美家居副总裁吴娜妮在广州回北京的路上之时,三维家负责营销的联合创始人肖永创赶到机场,将吴娜妮堵住,直接向她介绍三维家的与众不同。吴娜妮听他介绍了团队,没多了解产品,就决定支持。曲美家居董事长赵瑞海接触到三维家,当

即拍板:试一下吧!这一试,就让曲美家居放弃了自己投入巨资开发的软件,改用三维家。“我们的软件出的效果图漂亮,门店销售员一用就喜欢。随后一切都顺了,曲美的每个终端店都用上了三维家,一年用我们的软件超过1000个。”

征服欧派与征服曲美有异曲同工之处。“我们软件事业部总经理黄金丽直接找到了欧派的营销副总杨鑫,杨鑫将其介绍给欧派董事长姚良松,姚良松同意试用一下我们的产品。”蔡志森表示,在试用的两个月里,三维家派出了强大的团队进行对接,没敢收欧派一分钱;欧派经销商试用后,对我们的软件好评如潮,现在欧派使用的账号超过1万个,每天有四五万张效果图通过三维家传到工厂,就这样我们成了中国最大定制家居企业的软件服务商。”

## 招揽人才不断进攻

在企业困难或重要的转折期,需要贵人相助,但在平时的经营管理中,企业内功决定企业的未来。“三维家只做软件,定位家居企业的技术提供商。”蔡志森的表达清晰而坚定。

三维家的定位并不那么高大上,但蔡志森胸中的战略蓝图很大。家居行业还处在春秋乱战时代,行业格局没有形成,企业发展没有独门秘笈,只有往死里干,不干就会落后。蔡志森对行业分析得很透彻:“我们做得不错,但生意守不住,必须进攻。如果想安逸的话,就不会从尚品宅配中走出来,当时做高管的收入比现在做老板高多了”。

IT企业最核心的竞争力是人才,蔡志森把人才看做企业的生命,求贤若渴。“很多人才都是在网上认识的,然后‘勾搭’一下,为他们提供‘广州一日游’,谈理想、谈情怀,如果志同道合,就很可能走到一起。”蔡志森网罗人才的手段简单实用:“我们的CTO杨翔,就是这样从阿里巴巴‘勾搭’来的,卖掉了杭

州的房子到深圳加盟三维家。”

就在北京商报记者采访的时候,三维家一位负责人正在和一位来自湖北襄阳的灯光算法工程师沟通。“灯光算法工程师的作用就是在做效果图的渲染时,对光源的亮度、材质进行把控,以达到最佳的效果。”如此深奥的技术,从蔡志森口中说出来,却如此轻描淡写。

## 打通家居产业链

打造了过硬产品、构建了稳定的团队、积累了优质的客户,三维家2014年就实现了盈利。到2018年初,公司成立六年,用户超过50万,每年活跃用户超过13万,并成功从软银、广发证券完成A轮融资,近期红星美凯龙等资本再次进入,三维家发展进入了快车道。上海办公区已经签约,北京、成都分公司也在筹备中,全国布局拉开了帷幕。

三维家的成长秘方是产品不断迭代,用户时用时新,其秘密武器则是抛弃传统的卖软件模式,与企业形成合作伙伴关系,以收年费的方式提供软件服务。传统软件公司和用户是买和卖的关系,企业买之前是爷,买之后是孙子,一锤子买卖,我们却是合作关系,每年向用户收钱,如果服务不好,立马被客户抛弃,而年年有进账,就有了不断投入的资本和勇气。”

“家居行业看似是传统产业,在这个看重体验的行业,图形解决方案将成为未来的重点,实现所见即所得。”蔡志森表示,三维家的技术攻关小组已经与欧派对接了一年,新系统将于2018年3月正式上线,同时三维家与豪迈等加工机器制造商进行了对接,真正实现柔性生产。“不久的将来,三维家将从前端设计、报价、下单,到后端拆单、加工、打包、仓储、发货,形成信息化数据无缝链接、配套厂家信息共享,打通家居全产业链。”

北京商报记者 李振兴

居然之家 Easyhome

# 成为会员

## 给您无微不至的关怀

扫二维码关注  
居然之家集团官微  
注册会员