

神工007:小安装图谋大产业

获得阿里巴巴2500万美元战略投资几个月后,神工007已经有了撬动家装产业的勇气。

2019年的春天,乍暖还寒,站在北京第一家“天猫无忧购”生活服务店门口,店长艾元志意气风发,自几周前起,这个由神工007建立、开业仅4个月、面积108平方米的小店收到了几个卫生间改造的大项目,最近陆续有不少客户上门下单。

“天猫无忧购”这个线下终端入口的背后,是神工007的大野心。面向大众消费者,将业务从安装、维修拓展到厨卫商品、箱包、花卉甚至保姆、家政、养护这些与家相关的衣、食、住、行等领域,神工007第一步已经迈稳,未来,它将以解决消费者日常生活的小安装为入口,撬动整个家装后市场。

从服务配角变成主角

门一但叩开,就有无限可能。

马师傅是神工007的老员工,最近被调配到位于北京的中转仓库。3月的一个早晨,马师傅同往常一样将货物从仓库取出,驱车前往住在城西的孙先生家,为其更换热水器后,他习惯性地伸出手感受水温,感觉水质有些异样,拿出随身携带的测水笔,一测,果然与他猜测的一样,与他一起查看测水笔的还有孙先生。

孙先生是神工007的老客户,家中经常会有些修修补补的事儿找神工007帮忙,一来一往,信任油然而生,在看到测水笔上的数值时,他毫不犹豫地下单订了一台小米净水器,两天后,马师傅将净水器送至孙先生家并安装。

这样的场景对神工007的员工来说已经稀疏平常,但就在几年前,他们还只是从天猫、京东或厂商处获得订单,为业主提供简单的安装服务;“天猫无忧购”生活服务店落地后,经常会有业主主动要求进行维修和翻新,员工也会在上门安装时提供一些家装的建议,帮助业主改善生活。

在“天猫无忧购”生活服务店中,可以看到海尔的智能马桶盖、小米的空气净化器、汀源的净水器、惠达的抽拉龙头、三星的电子锁等各种家居生活必需品,被齐整地摆放在智、鲜、净、修等不同空间中,消费者可直接购买,也可让神工007工人送货上门并安装。如果想给家来点大变化,一块“黑科技”智能触摸屏就能解决,输入想要翻新的面积和套餐种类,一秒钟就可以计算出所需的价格,工程量、计价方式、施工工艺等



北京“天猫无忧购”生活服务店店长艾元志演示“智能黑科技”

信息一清二楚。

“不仅仅是厨房、卫生间的维修,包括家政、养护、保姆在内,与家相关的服务和商品我们都有。”作为“天猫无忧购”北京地区的首位店长,艾元志从如履薄冰到信心十足仅花了几个月时间。和天猫合作,开出“天猫无忧购”线下店,展现家装所有服务,从间接地为消费者提供安装、维修服务到直接面对消费者,将业务延伸到翻新、家政等与家相关的衣、食、住、行等领域,在服务的同时带动家居商品的销售,神工007也就从服务配角变为主角。

1000万工人造就的口碑

“目前神工007在全国300个城市汇集了1000万个工人,每天有1万个工人进入消费者的家中。”与2500万美元融资相比,神工007创始人兼CEO柯白华似乎更在意这个数字。

这1000万个工人,是神工007撬动大产业的实践者,也是神工007口碑的成就者。自2014年神工007成立以来,柯白华就只做一件事情:找到足够多的工人,与厂家建立良好联系。“空调、纱窗、油烟机等使用频率较高的家居用品,一般每年都要清洗,住久了的厨房、卫生间需要改造,墙壁也要重新刷漆。”在美国生活过、曾主导将家得宝引入中国市场的柯白华深刻体会到,国内消费者比较依赖人工服务,但过去这些工人缺乏组织,厂家又有送货、安装的需求,三方的脱节让柯白华嗅到了商机。“这五年来,我们给工人进行培训,建立评分机制,采用滴滴、Uber的管理模式,通过

天猫、京东等各种渠道获取订单,并与厂家进行合作,再利用平台将订单分发给工人。”

工人每天都有活干,厂家不用担心安装问题,消费者的需求得到满足,这种模式让神工007成为资本市场的宠儿,越来越多的人看到了它的发展前景。早在2014年,神工007就先后获得远镜资本近千万元的天使投资和晨兴资本的千万美元级A轮融资;2015年9月,神工007获得顺为资本领投、晨兴资本跟投的近千万美元A+轮融资;2016年5月17日,顺为资本与晨兴资本领投,神工007获得超过1500万美元的B轮融资。2018年11月13日,神工007获得阿里巴巴战略投资的2500万美元,至此,神工007已经获得了6000万美元的资金。

解决十年家装生命周期

“谁能黏住消费者,谁就能抓住未来。”资本的加持,让柯白华开始畅想神工007的未来——解决十年家装生命周期。

如果用一幅画面来描绘神工007的未来,那应该是这样:穿着神工007制服的工人进入消费者家中,今天换个水龙头,明天洗个抽油烟机,后天更换马桶,大后天安装智能花洒,三年后翻新厨房,五年后翻新卫生间,八年后翻新墙面,十年后全部砸了重装,重装后再进行一些修修补补的工作,成为一个新的循环。

“从保洁、清洗抽油烟机,到安装、维修,到整体智能化改造,再到厨房、卫生间、墙面的翻新,在这十年家装生命周期中,除了装修新房,神工007都能做。”柯白华坦言:“通过几年与电商平台合作的经验,神工007对业主的家装周期了如指掌,同时我们与惠达、法恩莎等电商平台上较大的企业都有合作,团队里一半以上来自百安居和家得宝,因此辅料、商品的采购能力在业内数一数二。”通过神工007在全国300个城市的运营中心,将这些商品一次性送货、安装到消费者家中,未来还可以进行个性化定制,这样神工007就与消费者产生了黏性。

“下个目标就是找1000万个用户。”柯白华算了一笔账,当一款高品质、有设计感的智能水龙头送到1000万个有需求的用户家中,必将形成一个极大的产业,神工007也就从一个服务商变为提供产品的品牌商。“工人进门一次服务十年,工人的活儿越来越多,消费者越来越满意,神工007也就会越来越强大。”

北京商报记者 谢佳婷 孔文燮

居然之家 Easyhome

活动时间:2019.3.9-3.26

第四届居然之家 3·15诚信购物节

放心挑好货,新春第一波!

1 诚信315,3150元优惠券免费领
3 买节能减排商品,享最高20%政府补贴
5 免费服务周,只为您满意

2 满3150元立减500,还有加油卡为新年加油!
4 诚信好礼大放送, iPhone XS Max抽不停
6 关注“居然之家”品牌号,精美礼品免费送

装房子 买家具
线上线下 我都来居然之家

手机天猫/手机淘宝
扫一扫立即成为
居然之家会员