

拒绝设计师回扣 家装工程网欲改潜规则

披着设计的外衣,做着销售的工作,靠着回扣生活,家装设计师这种尴尬的生存状况即将改变。

2019年4月8日,超500名家装设计师齐聚红星美凯龙朝阳路商场,共同见证中国家装工程网首批设计师入驻仪式。没有签单任务,有的是培训游学,不用吃回扣,平台会给予业绩好的设计师奖励基金……中国家装工程网创始人汤谨宾激情的演讲让台下设计师跃跃欲试,一位又一位设计师离座,寻找工作人员问询如何签约。

分析人士认为,中国家装工程网让设计师与供应商有了实质性的联系,其推行的公开透明奖励,或将打破长期“合理性存在”的设计师拿回扣的潜规则。

隐蔽回扣变公开奖励

入行十年的汤谨宾并不打算颠覆设计师收回扣的潜规则,她提出的解决方案是转化。

“这种潜规则是没办法颠覆的,只能转化,就像滴滴把黑车给收了,再通过统一的平台化管理将黑车转化成滴滴的专车。”面对台下500多名家装设计师,汤谨宾并不忌讳谈设计师“收回扣”,她把潜规则拿到桌面上,试图通过渠道让它透明化。

家装行业的特性是大行业小产业,发散不集中,设计师向消费者推荐合作商家建材“收回扣”的潜规则一直“合理”存在着,很多家居建材品牌在划分渠道时,甚至直接将设计师划分为一大重要渠道。不过,抓住这一重要渠道不一定只能靠“回扣”。设计师与平台之间遵循等价交换原则,即平台派单,设计师给予平台业绩回馈,比如设计师每年回馈平台10万-30万元产值,平台就给予他宣传、包装以及年度基金奖励;回馈平台60万-100万元产值,平台每年就给他派单50个,以此类推……”汤谨宾指着大屏幕上清晰、透

明的等价交易图谱,生动地描述平台上设计师、建材供应商、消费者之间良性互动的商业模式。

台下500多名设计师饶有兴趣地看着她,眼神里闪烁着期待,一位来自京城某家装公司的龚姓设计师向北京商报记者表示,听设计圈里的朋友说,有个新平台在大力招揽设计师,抱着试试看的心态来到现场,来了之后越听越心动,“谁乐意背负收回扣的骂名”。

一位不愿具名的业内人士表示,设计师收回扣在家装行业存在很多年了,想要破除这一行业潜规则不容易,中国家装工程网想要完全消除设计师收回扣很难,但无论如何,这是一个好的开始。

整装盛行催生全案设计

以不能说的秘密——“回扣”敲开设计师的心门,目的是引导他们加入平台走向全案。

“设计师扮演的角色不可替代,随着消费者生活水平的提高,对个性化整装的需求也日益突出,但单纯一家家装公司实现个性化品质整装很有难度,它

需要拥有调配线上线下资源的强大能力。”听着汤谨宾关于消费趋势的判断,台下一位消费者频频点头,他向北京商报记者吐槽,家里正在装修,换了几家装修公司,找了几个设计师,进展十分缓慢,硬装、家具拥有不同的设计师,设计师设计的方案与供应商的材料库又不完全匹配,不是设计的方案与心仪的家具无法融合,就是找不到适合的产品,现在看来缺的就是全案设计师。

“整装盛行,需要设计师拥有整体把控能力,对于硬装、软装都要有专业的设计能力。”中国建筑装饰协会装修分会秘书长罗胜表示,中国家装工程网所做的事情,是把行业优秀的真正有专业技能的设计师整合起来,给消费者提供个性化整装的解决方案。

平台+个人模式成趋势

中国家装工程网并非是第一个对家装潜规则发起挑战的,居然设计家已经在这条路上走了许久。

居然设计家是居然之家打造的融线上线下为一体的家居智能服务平台,包括设计云平台、家具材料采购平台、商品销售平台、施工管理平台、物流配

送平台等,建立了一个家装消费闭环。在该平台,设计师可以免费获取效果图、施工图、预算一体化的3D家装设计工具,实现设计独立和个人的自主创业。“居然设计家在把设计师从材料采购员角色分离出来的同时,通过与设计师建立利润分配机制,洗刷设计师‘收回扣’的恶名,让装修变得透明。”入驻居然设计家一年多,设计师小王最高兴的是,市场越来越认可设计价值。

平台接连入市,意味着设计师构建个人品牌的时机已到来。“每个设计师的技能不同,客户群也不同,需要平台给予认证。”约哈斯设计机构设计总监刘鑫已经在筑客网等多个平台入驻,他指出,未来每一个人都可以是一个独立的经济体,既可以独立完成某项任务,也可以依靠协作和组织与执行系统性工程,2019年中国设计师的发展方向,将从公司+员工,向平台+个人转变。

“个人崛起的时代已经来临,经营个人品牌构建自己的影响力,从另一个赛道开启个人成长之路。”海报上的这句话,让不少设计师对另一种生活充满想象。

北京本报记者 谢佳婷

行业聚焦

补高端匠人短板 第五届中国装修工技能大赛启动

北京商报讯(记者 谢佳婷)胜任高端装修的工匠人才严重缺乏,已经成为制约装修行业持续健康发展的瓶颈。2019年4月9日,由百安居·一鹿帮承办的第五届中国装修工技能大赛,在百安居来广营店正式启动。一场以装修工人为主角的全国性、全工种技能竞赛拉开序幕,大批优秀工人、工长将在这个平台上全面提升专业技能,实现职业理想,为家居行业补足高端匠人缺失这一短板。

中国装修工技能大赛是从2015年发起、连续举办了四届的全国性大型竞赛活动,秉承“传技艺、惠民生、促创业”的理念,赛事举办以来覆盖城市超过60个,参赛工长人数超3万,工人超10万,发掘出大批优秀的装修工匠,已经成为全国装修工切磋技艺和提升技能的良好互动平台。

本次活动的承办方百安居·一鹿帮平台运营总监何正东介绍:“第五届中国装修工技能大赛较之往届规模更大,范围更广,奖励更高。”本届大赛首次在北京、上海、广州等地设置16大分赛区,每个赛区都会按照水电组、木工组、瓦工组、油工组、设计师组

五大工种分项比拼。每个分赛区通过网络海选赛和实操晋级赛两个阶段评选出五大工种单项冠军晋级全国总决赛,争夺全国单项工种的前三名奖项。

与此同时,本届大赛还将有历届优胜选手组建的“特别赛区”和“挑战选手”代表队直接加入全国厮杀,而设计师们也首次作为参赛选手纳入正式比赛环节中,参赛选手可直接被网友预约装修或设计服务,实现人气和业绩的双丰收。此外,本次大赛还允许选送单位团体参赛,装修公司、工匠平台、工长俱乐部、工作室等选送单位可组团参赛。最终大赛奖金更为丰厚,高达25万元人民币。

百安居副总裁唐继宏表示,大赛的主旨在于通过竞技的形式为装修行业工长工人搭建一个学习成长的平台,全面提升装修工长、工人的专业技能和综合素养。作为主办方,百安居希望在此过程中能够看到更多优秀工匠的诞生,更希望通过本次大赛,找到更多促进装修行业高质量发展的新思路,塑造专业规范、讲诚信、重质量、塑品牌的装修行业竞争新秩序。

好莱客与齐家网互购股份 家居业整合加剧

2018年初,美克家居发起两项收购:美克家居全资子公司美克国际事业贸易有限公司以现金492万美元购买M.U.S.T. Holdings Limited家具公司60%股权;美克家居全资子公司美克国际事业子公司VIVET INC.拟收购Rowe Fine Furniture Holding Corp.100%股权,收购价格为2500万美元。两项收购资产交易金额合计2992万美元,折合人民币约1.95亿元。

2018年1月10日,软体家居行业的头部企业顾家家居发布公告称,与NATUZZI成立合资公司——纳图兹贸易(上海)有限公司,顾家家居以自有资金投资6500万欧元,持有合资公司51%的股权,该合资公司具体执行顾家家居与Natuzzi在大中华区Natuzzi Italia和Natuzzi Editions零售网络的发展以及经营。

2018年5月23日,曲美家居发布公告称,拟联合华泰紫金向挪威上市公司Ekornes ASA的全体股东发出现金收购要约。曲美家居拟收购标的公司至少55.57%的已发行股份,至多为其全部股份,假设全部股东接受要约,交易价格约为40.63亿元,曲美家居需支付的对价约36.77亿元。

“大的上市公司之间合作,吃掉一些小的、不规范的公司,这是必然的。”陆昕认为,与家电行业相比,家居行业近几年在加快整合频率,但家电行业的同质化比较严重,比如电视、冰箱、洗衣机,再怎么创新,外形也不会发生太大变化,而家居行业的多样化程度更高、消费者个性化需求更多,很难出现像家电行业那种被几个企业所垄断的情况,一些小而美的企业同样有自己的发展空间。

(上接B1版)