



辨别红木真伪 家和家美首创透视检测

价格高而致鉴定难、鉴定难而致假货多,这是红木家具行业长期难解的两大痼疾,线下销售难且难辨真伪,网上售卖更是让人难以放心。2019年国庆前夕,京城最大的红木专业卖场家和家美上线京东旗舰店,打通线上线下销售渠道,一个辨别红木家具真伪的创新之举也应运而生:透视检测。“像给人照X光片一样,将家具在专用设备前透视,就可以清晰地看到家具的材质、结构和工艺,红木家具是否造假一目了然。”家和家美总裁田耘表示,透视检测费用只需几百元,却能给红木家具保真,将给红木行业带来消费信心。



中国木材与木制品流通协会红木专委会秘书长汪立禹在展示墙前介绍红木家具造假伎俩

心,对红木家具进行透视检测,家和家美的初衷正是在于用简单的方式给红木产品保真,从而可以通过线上线下打通的方式,挤掉虚高价格,让红木家具进入寻常百姓家。

在2019年国庆前夕开业的京东家和家美红木家具旗舰店,北京商报记者看到,这里集聚的是家和家美红木第一城32个主力商户提供的爆品,每个商户至少提供3款,共有近百款产品,价格从几千元到100多万元不等,不同消费水平的顾客可以各取所需。

更重要的是,家和家美通过简约风格和场景式布局,增强消费者对红木家具美感及温度的感知,并且体验店内不仅接通京东万家系统,将线下门店的平台、资源、管理、营销等诸多环节进行技术化整合,线上线下同步陈列,价格相同,消费者可以线下体验、线上下单,由家和家美提供包括咨询、购买、运输、售后在内的一站式服务,还同步开展定制服务,满足消费者个性化需求。

相关数据显示,2018年红木家具市场规模超过1000亿元,其中线上销售占比不足1%,市场尚处于蓝海。电商平台京东拥有超过3亿的高品质活跃用户,不仅在消费力上可支持红木家具的高客单价,而且对于富有中国文化内涵的商品十分青睐,与红木家具目标用户群体高度契合。来自京东的数据显示,2019年6月18日当天,红木家具全天成交金额同比增长105%。

中国木材与木制品流通协会红木专委会秘书长汪立禹对于家和家美与京东联手开设红木家具旗舰店相当看好,认为这是与时代接轨的新路径。田耘更是信心十足,

“红木家具网上销售将从这些爆品开始,它们就像网红一样,品质好、样式新,价格还不贵”。

打击红木造假行为

家和家美首创透视检测,为给自己销售的产品“保真”,对产品销售来说不过是“副产品”的创新,却将有力地打击红木家具造假行为,给整个红木家具行业点燃了新的希望。

红木家具长期以来存在三大真假鉴定难题:第一,通过林科院等专业机构的木材材质鉴定可以鉴别树种,但是无法确定产地,比如同样是黄花梨,海南黄花梨和越南黄花梨的价格差别很大,而专家虽然可以凭借多年的从业经验判断产地,却不能成为鉴定的证据;第二,红木家具的价格太高,而在结构方面造假的成本极低,几颗钉子、几块刨花板就可能让一套几十万元的红木家具价值缩水大半,过去唯一的鉴定方式就是将红木家具的某一部分结构破坏,但同样会导致价值缩水;第三,材料的内部品质无法鉴定,是实木木、空心木还是腐朽木,只能通过解剖来判断。

北京商报记者注意到,家和家美家具体检(透视)中心对于一件家具的透视检测费用不过几百元:透视检测方便、快捷、成本低,却让消费者买个放心。”汪立禹表示,如果检测结果是好的,消费者会很开心,如果检测结果是坏的,消费者就有信心到专业机构进行破坏性检测,进而向商家索赔。

北京商报记者 谢佳婷 孔文雯

红木家具首现透视检测

一个人的身体如果出现了问题,以现在的医疗技术,用X光、CT、B超或者核磁共振进行检测,就可以形成影像图片,从而快速发现问题所在。要想知道一件好的红木家具内部有什么问题,除非把它解剖开,进行破坏性检验,否则很难发现。由于价格太昂贵,几乎没人愿意做破坏性检验,这使得红木家具成为监管的盲区,造假横行。

2019年国庆前夕,伴随着近千平方米的京东家具体验店开业,家和家美红木第一城首创的家具体检(透视)中心也揭开了神秘的面纱。在十几平方米的特制房间中,一台透视仪、一架摄像机、几根复杂的线路是最主要的装备,红木家具的结构、材质、工

艺都是啥样,在这些设备面前会瞬间现形。

“房间的门是防辐射铅门,隔板是防辐射铅板,墙面是防辐射水泥墙,光整个房间的造价就达到十几万元,更别说特制的透视仪和其他设备。”田耘透露,它是全国首家家具透视检测中心,与医院透视室拍X光片的原理相似,只不过检测的对象从人变成了红木家具。

在这个透视检测中心的外墙上,贴着一组照片:“有图有真相”地揭露出外表光鲜的红木家具各种造假伎俩:桌面框架大边的地方贴了一张像是榉卯的皮,内部用于固定的铁钉清晰可见;几面边框外皮看起来材质是印度小叶紫檀,内部却是分不清是什么材质的腐材;椅面外表看是一整块独板,实际上是几块小板拼凑而成,外面贴了一层皮;椅腿外表看是一根木头从上

到下一体的“一木连做”,内部却有明显的两根木头拼接的痕迹……

“这些造假招术,都是我们从消费者送来检测的红木家具中发现的真实案例。”田耘表示,红木造假会影响产品的使用安全和寿命,更重要的是以次充好、以假乱真等做法大大降低了产品的价值:一块独板和几块小板拼接、一木连做与两根木头拼接,价值相差远远不止一倍两倍,别说普通客户,就算专家,也难以分辨真伪,严重损害了消费者的权益。”

为红木产品保真

人们对于红木家具的消费,往往存在两个担忧:一是价格太高,买不起;二是真伪难辨,不敢买。开设家具体检(透视)中

Business Sense

东易日盛陈辉:科技将成为家装核心竞争力

很多人认为家装公司是没有核心竞争力的,都是设计、施工、供应链的整合者,比拼的是营销能力,厮杀的是价格,而家装第一股东易日盛却在试探另一条路,以科技塑造核心竞争力。

“竞争力是相对的,核心竞争力是绝对的。”2019年“十一”前夕,东易日盛总部,北京商报记者专访了东易日盛董事长陈辉。在一个多小时的访谈中,“科技”、“人工智能”等词汇从他的口中频繁跳出,刚毅的目光中透着科技家装的光芒,他相信用科技建立起来的能力,会逐渐成为他人很难跨越的家装核心竞争力。

将科技引入家装

将信息化的科技力量引入对人高度依赖的传统家装行业,是东易日盛上市后的一次大胆进击。

“家装企业现在就是效率之争,我坚定地认为,科技力量会给家装带来效率的提升。”在陈辉的带领下,北京商报记

者进入东易大厦的速美超级家展厅,见到了一个充满科技感、完全不同于传统家装公司的展示空间。工作人员并未直接带着北京商报记者逛一间样板间,而是径直来到一块大屏前,打开营销展示系统,拿起圆形的控制器,以裸眼VR云台开启样板间VR漫游,挑选户型、设计方案之后,按照自己的喜好进行地面、墙面装饰选配,就像玩游戏一样简单、有趣。

“这些设计并非纸上谈兵,所有设计元素都是东易日盛供应链体系真实存在的产品,一切所见即所得。”陈辉表示,速美超级家裸眼VR云台只是东易日盛科技家装的一部分,科技领域最热的人工智能也被东易日盛引入,利用人工智能设计系统,设计师可以给消费者现场设计方案,最重要的是,真家AI+3D云设计与裸眼VR云台、DIM+系统形成联动,设计云上的效果图可一键发布到裸眼VR云台和DIM+系统,最后得出精准报价。

以系统强化交付

将科技引入家装的另一个表现是可控的交付,这也是科技家装与传统家装重要的差异之一。

陈辉对交付极为重视,东易日盛利用系统强化交付:“以前我们都是想通过管理的方式把员工按在一个轨道上做好各自负责的事,但漏洞很多,人的不可控因素太大,现在系统里每个环节都死盯死控,所有过程全部有痕迹,不管是哪个环节出了问题都能责任到人。比如到第七天设计师还没下单就报警了,到第九天确认必须下单,不然就会把它纳入预警名单,送装一体化公司也会根据App工作,现在工人报安装必须把现场情况拍照片传入系统,如果现场不具备安装条件,安装工人就会白跑一趟。”

WMS仓储管理系统是东易日盛强化交付的另一大武器。陈辉举例:就拿瓷砖来说,订的是‘箱’,计量的是一‘块’,

销售的却是‘平方米’,单位转换做不好,财务对不上账,甚至仓库出不了货,将它们植入定价体系就能流畅地解决”。

“以前与客户纠纷最多的就是水电,因为之前没法确定到底需要多少材料,只有做完了才知道,现在使用DIM+系统在三维空间先铺设一遍,就能精准地计算出需要的材料数量,并实现精准报价。”陈辉透露,DIM+系统不仅在速美超级家100%使用,而且在A6也有使用,“DIM+系统水电项目的使用减少了耗材,明年我们要推广到厨卫项目,让用料更加精准”。

独特的平衡术

将科技引入家装,东易日盛付出了高昂的成本,消费者是否会为此买单?这个问题答案的背后,是陈辉掌舵东易日盛独特的平衡术。

“我们不可能为因为在科技上的投入而调高价格,报价与投入没有关系,与

市场竞争力有关系。”陈辉一脸坦荡,摊开双手戏谑,调高价是自己的权利,但是调了高价人家不买单有什么用?他的商业逻辑并非是以科技家装的卖点提高价格,而是希望通过量的提高摊薄成本。“这有点像互联网逻辑,用的人越多,边际成本就越接近于零,我们的系统也在快速迭代。”

除成本与报价上的平衡外,陈辉的平衡术还运用在品牌管理上:“做得好的家装公司相对比较平衡,品牌树立得不错,营销能力也强,交付做得可以,财务管理比较正向;而那些不平衡的公司,尤其是营销上的一枝独秀的,不是已经倒掉,就是在倒的过程中。”他认为,并非广告打多了就是品牌,就是一个真正有美誉度的平台,大家的品牌竞争力都只是相对的,只有靠科技力量建立起来的能力,才会在市场竞争中形成核心竞争力。

东易日盛,正在用科技为自己构筑一道平衡运营的全新护城河。

北京商报记者 谢佳婷

家和家美·京东红木家具旗舰店
线上线下无界零售全面启动



家和家美 | 京东家具
— 南四环吕家营红木第一城一层五号门 —



红木第一城地址:东南四环吕家营村社区1-8号,十八里店南桥往北200米红绿灯(吕家营餐饮街南口)见红木第一城牌楼左转直行即到。 热线电话:010-87328803.87693855