



# 新型房屋装修一站式服务平台——D.House 策略研究

官翰韬 钟蓓莹 蔡延鑫 郑少涌 欧敏莹  
广东东软学院 广东 佛山 528225

**摘要** 随着互联网+经济时代的快速发展,房屋装修智能化、人性化、一体化已成为社会潮流。鉴于此,本文提出了一种新型房屋装修一站式服务平台——D.House策略研究,通过平台可以让不同目标客户实现体验3D自主设计、VR家具选购、VR建材选购、装修论坛交流等功能,让消费者省下房屋装修中的一大笔服务费,使花费透明化。

**关键词** 3D自主设计;VR技术;一站式服务平台

## 1 研究背景

随着中国城镇人口规模的不断增长、流动性人口大量增加,人均居住面积需求的不断提升,中国房地产市场需求将进一步增加,房市场的潜在容量依然巨大,相对于家具的需求量也增大。在未来5到10年,在国际家具产业转移的大背景下,中国家具行业将进入第二个高速发展时期。在新的产业发展阶段中,家具行业的竞争升级将成为必然,对于好的家具也成了广泛买房者的需求,也自然成为装修过程中最炙手可热的商品。

与家具市场类似的。装修建材市场也有着同样的发展。2012年至今,国内装修建材大品牌每年都保持增长,且跟随着中国房地产市场需求的增。而且行业内竞争激烈,越来越多值得信赖的建材品牌为人们提供高质量的产品,侧面反映出装修建材市场的健康发展力。以下为从面的分析:

①用户层面分析:传统的家具和建材采购需到线下实体店购买,所购买的家具和建材未必达到顾客个性化的需求,而这选购的过程浪费顾客的时间与精力,采购效率低且采购回来的建材和家具未必性价比高(价格不够透明)。②家具供应商层面分析:当今的家具行业由规模生产向根据顾客的个性需求的拉动生产模式过渡,而这一过渡过程家具厂商急需平台推广且收集顾客需求信息。③建材供应商层面分析:如今国内建材大品牌市场份额不断扩大,小品牌不断被洗牌,各品牌都急需有效平台去推广,充分扩大自己优势。④装修工程分析:经调查显示,六成的顾客选择朋友介绍的小型装修团队来进行家装,但这存在着顾客无法更好监控装修进程及质量。

## 2 平台主体介绍

D.House不仅有PC端网站还有手机移动端的APP,是为房屋的装修设计,购置建材,购置家具,场地施工提供一站式服务的平台,让消费者省下房屋装修中大笔的服务费,使花费透明化。且该网站支持空间自主设计,通过3D和VR技术让设计师或是普通用户感受预览装修效果,满意后可选购家具、装修建材、联系装修工程团队,这是方便客户装修居室的平台,也是提供更多的工作机会给广大劳动者和更多的销售途径给经销商的平台。

和美乐乐,金海马和一起装修网等平台相同的是:都是为顾客提供优质的家具或者是建材,但不同的是:此平台提供售前服务,提前体验自己设计的Dream House是怎样的,对自己的设计满意后可再购买家具或是建材。同时网站空间设计发布的居室大小,是结合楼房的规格,由专门的资料搜集整理人员进行搜集整理筛选确认之后再发布上传的。

并且平台有着清晰的定位:一个面向全国的房屋装修一站式服务平台,全面覆盖房屋装修中的每一道程序。

## 3 平台服务说明

### 3.1 面向人群细化分析

(1)设计师。毕业生设计师:成千上万学习设计的高校毕业生,由于社会经验的不足和自身适应社会的能力的不足,

很难在毕业初期承接到设计工作,或是通过亲友介绍,或是只能进入公司进行长时间磨砺,但这些所提供的机会较为狭隘。平台将设计师组建成一个大的团队,可让他们自行组建工作室,提供一个让此类设计师快速累积经验以及实习机会。

一定资历的设计师:平台将提供非常便捷工具给此类的设计师,普遍的设计师用3DMAX和CAD工具工作,此类软件虽然专业,但缺少便捷性,平台提供在线综和功能的工具,提供模板或是框架给这类客户,或提供给他们出差外忘带电脑,用移动设备可以快速完成工作的便利。同时提供更多的工作机会给此类客户。

(2)普通客户。通过对社会现状的了解以及新闻报道和论文显示,年轻的购房者成为现在刚需购房的主力,此类客户的特点是具有个性意识,经过小规模走访调查,大多数年轻购房者资金来源主要是父母提供的,购房资金是父母出,但装修费用大多数是自己出的。但无论资金充足与否这类人群对整体装修的舒适性有着较为强烈的要求,衷于理想化,平台可通过在线3D预览和VR技术客观直接地反映出理想装修效果,并且提供一站式服务,让此类客户可以省去大量的时间和精力还有金钱。平台还将提供论坛,让广大的这类客户交流自我想法,让他们互相借鉴。

(3)各类厂商。小规模厂商:很多小厂商缺少必要的有效的推广途径,并且很多规模小的厂商无法承担庞大的推广费用,纵使产品再优秀,但销量依旧是低迷,但我们平台可以帮助他们解决传统推广渠道难,推广费用昂贵的难题。预估可刺激一类人在原有厂房的基础上创建自我品牌。

大规模厂商:前期可通过与大厂商的合作,既可以帮他们提供多一个的销售途径,又可以利用他们的知名度推广我们的平台,能实现“双赢”。

(4)劳动工人。散集劳动工人:对于散集工人,从外地来只能传统的互相介绍工事,随着互联网的普及以及智能手机的普及,有些事通过网站例如:58同城,赶驴网等,但此类网站网络信息因为涵盖的招聘内容较多,不够专一,实际体验并不是非常良好。这类客户缺少高效的寻找工作途径,平台提供专门的高效的解决这类劳动者的就业途径(年龄普遍偏大)。

劳务公司:劳务公司多数承接的是某一类的工事外包,平台给予这类用户更多的接工程机会,以及扩张他们公司规模的机会。

### 3.2 平台服务内容

平台依托3D和VR技术提供的主要的服务项目有:3D自主设计,VR家具选购,VR建材选购,装修工程相关。且针对不同的服务人群提供符合平台定位的服务。

## 4 结束语

装修行业是一个古老的行业,是完全不能被机械所代替的行业。现在由于整体装修建材人工较为透明化,我们所要做的是将这个行完全颠覆,让装修行业完全透明化。全心全意打造一个将线下传统装修行业直接串联与消费者的房屋装修一站式平台。将D.House渗透在每一个对装修有需求的人们的生活中去,让世界每一个角落都能感受到D.House的所带来的方便与实惠。

word版下载: <http://www.ixueshu.com>

